

panostaja

Q3

Liiketoimintakatsaus

—→ 1.9.2022

marraskuu 2021 - heinäkuu 2022

Panostaja Oyj:n liiketoimintakatsaus

1.11.2021 – 31.7.2022

Kasvua osittain haastavassa markkinaympäristössä

TOUKOKUU 2022 – HEINÄKUU 2022 (3 kk) lyhyesti:

- Liikevaihto kasvoi kolmessa neljästä sijoituskohteesta. Kokonaisuutena konsernin liikevaihto kasvoi 5,2 % ja oli 32,4 milj. euroa (30,7 milj. euroa).
- Liikevoitto parani yhdessä sijoituskohteesta neljästä. Koko konsernin liikevoitto heikkeni vertailukaudesta ollen -1,2 milj. euroa (0,6 milj. euroa).
- Granon katsauskauden liikevaihto kasvoi 6,9 % vertailukaudesta. Liikevoitto oli 0,3 milj. euroa (1,1 milj. euroa). Katsauskauden liikevaihto kasvoi 13,4 % SokoPro-myyntillä oikaistuun vertailukauden liikevaihtoon nähden.
- Tulos/osake (laimentamaton) oli -2,3 senttiä (0,5 senttiä).
- Panostaja jakoi katsauskaudella omistajilleen ylimääräisen osingon 0,05 euroa per osake, yhteensä noin 2,6 miljoonaa euroa.

MARRASKUU 2021 – HEINÄKUU 2022 (9 kk) lyhyesti:

- Liikevaihto kasvoi kolmessa neljästä sijoituskohteesta. Kokonaisuutena konsernin liikevaihto kasvoi 3,6 % ja oli 101,1 milj. euroa (97,6 milj. euroa).
- Koko konsernin liikevoitto parani vertailukaudesta ollen 5,8 milj. euroa (-1,0 milj. euroa).
- Panostajan sijoituskohteeksi Grano myi SokoPro -liiketoimintansa kansainväliselle iBinder -yhtiölle. Kauppa toteutettiin osakekauppana ja myytävien osakkeiden kauppahinta oli noin 45,5 milj. euroa.
- Granon katsauskauden liikevaihto kasvoi 3,1 % vertailukaudesta. Liikevoitto oli 9,2 milj. euroa (1,8 milj. euroa) sisältäen SokoPro-myyntivoiton 9,4 milj. euroa. Katsauskauden liikevaihto kasvoi 7,0 % SokoPro-myyntillä oikaistuun vertailukauden liikevaihtoon nähden.
- Tulos/osake (laimentamaton) oli 3,7 senttiä (-6,9 senttiä).

Toimitusjohtaja Tapio Tommila:

”Tilikauden kolmas vuosineljännes oli meille etenkin Granon markkinointi- ja sisältöpalveluiden kysynnän elpymisen myötä vahvan kasvun kvartaali. Etenimme kasvuteemoissa myös muissa sijoituskohteissamme, vaikka kaikki onnistumiset eivät vielä vuosineljänneksellä raportoinnissa näkyneetkään. CoreHW:ssa saimme merkittävän suunnittelusopimuksen autoteollisuuden tutkateknologian kehitykseen, missä sopimuksen syntymisen keskeisenä tekijänä oli CoreHW:n oman tuotekehitystyön tuloksena luotu teknologia. Oscar Softwaressa uusia kauppvoja on alkanut kotiutua entistä paremmin fokuoitujen myyntiponnisteluiden tuloksena. Hyggaan ohjelmistoliiketoiminnassa saavutimme merkittävän voiton Ruotsissa, kun hyviä tuloksia tuottanut Örebron läänin pilottihanke johti sopimukseen Hygga Flow -ratkaisun laajentamisesta neljälle uudelle klinikalle.

Kannattavuuskehitykseen emme kuitenkaan voi kolmannella vuosineljänneksellä olla tyytyväisiä. Myyntikatteen suojeleminen on Granossa materiaalihintojen merkittävästi noustessa ollut asialistan ykkösenä, mutta vielä tehdyt toimet eivät onnistuneet riittävässä määrin poistamaan kustannusnousun vaikutusta tuloksesta. Hygga on merkittävästi kärsinyt kliinisen henkilöstön saatavuushaasteista, eikä yhtiö ole onnistunut rekrytointiponnisteluissaan haastavassa markkinatilanteessa, mikä on näkynyt klinikan ostopalveluliiketoiminnan heikkona kannattavuutena. Tuloksellisesti konsernin vuosineljänneestä painaa huomattavasti CoreHW:n heikko tulos, jonka keskeiset ajurit kuitenkin olivat normaalistikin lomakauden myötä matala liikevaihto sekä suuri uusi asiakasprojekti, jota ei vielä kolmannella vuosineljänneksellä päästy tulouttamaan merkittävästä työmäärästä huolimatta. Kannattavuuden parantaminen säilyy kasvuteemojen ohella vahvana fokusalueenamme.

Panostajan hallitus päätti kesäkuussa jakaa osakkeenomistajille ylimääräisen osingon, kun alkuvuonna onnistuimme toteuttamaan merkittävän ja onnistuneen arvonnousun realisoinnin Granossa SokoPro-kaupan myötä. Osingonjakopäätös heijastaa luottamustamme siihen, että olemme hyvässä asemassa toteuttaaksemme uudistettua strategiaamme – nykyisten sijoituskohteidemme arvonnousun lisäksi tavoitteenamme ovat useat uudet sijoitukset palvelu- ja ohjelmistotoimialojen kasvuyhtiöihin strategiakaudella 2022–2024. Sijoituskapasiteettimme on hyvä, ja uusi toimialafokuksen ympärille rakennettu neuvonantajaverkostomme ja -toimintamallimme on jo alkanut tuottaa lisää aktiviteettia ja laatua hankevirtaamme.

Makrotalouskehityksen epävarmuustekijät koskettavat toimintaympäristöämme nähtävissä olevassa tulevaisuudessa. Etenkin energiakustannusten kasvun ajamat inflaatiopaineet jatkuvat ja vaikuttavat sekä kuluttajien ostovoimaan että yritysten investointihalukkuuteen. Riskit talouskehityksen heikkenemisestä ovat siten koholla. Yrityskaupamarkkinan näemme kuitenkin edelleen säilyvän aktiivisena, ja hyviä sijoituskohteita on kohdetoimialoillamme tarjolla.”

Sijoituskohteet 3 kuukautta



Grano

Grano on Suomen johtava sisältö- ja markkinointipalveluyhtiö

Granon katsauskauden liikevaihto oli 26,8 milj. euroa, mikä oli 7 prosenttia yli vertailukauden tason (25,1 milj. euroa). Katsauskauden liikevoitto oli 0,3 milj. euroa (1,1 milj. euroa). Raportoitu vertailukauden liikevaihto ja liikevoitto sisältävät tilikauden toisen vuosineljänneksen alussa myydyn SokoPro-liiketoiminnan. Vertailukelpoisin luvuin liikevaihdon kasvu oli 13 % ja liikevoitto 0,1 milj. euroa vertailukautta parempi.

Painotuotteiden kysyntä jatkui vahvana läpi koko katsauskauden etenkin tapahtumamarkkinoinnin korkean aktiviteetin tukemana. Katsauskauden kysyntäkehitys oli erityisen vahvaa suurkuva-, valomainos- ja digipainoliiketoiminnoissa. Myös kasvavat pakkausliiketoiminta, digitaaliset aineistonhallinnan ratkaisut sekä markkinoinnin ulkoistupalvelut jatkoivat hyvää kehitystään. Rakentamisen painopalveluiden kysyntä sen sijaan heikkeni ennakoidusti edellisten vuosineljännesten tapaan, kun talouskehityksen epävarmuus on hidastanut rakennusalan uushankeaktiviteettia. Offset-painoliiketoiminta kehittyi ennakoitua heikommin.

Painomateriaalien kustannusinflaatio aiheutti edelleen haasteita kannattavuuskehitykseen edellisten vuosineljännesten tapaan. Kohonneita kustannuksia on siirretty myyntihintoihin laajalti, mutta materiaalikustannusnousun negatiivisia vaikutuksia myyntikatteeseen ei vielä katsauskaudella pystytty kokonaan eliminoimaan. Materiaalikustannusten hallinta ja hintojen päivitykset jatkuvat yhtiön painopisteinä. Mikäli yleisessä taloustilanteessa ei koeta heikkenemistä, nähdään kysyntätilanteen kehityksen kokonaisuutena jatkuvan positiivisena myös loppuvuoden ajan, pois lukien rakentamisen painopalvelut.



| M€ | 3 kk | 3 kk | 9 kk | 9 kk | 12 kk |
|--------------------------|-----------|-----------|------------|------------|-------------|
| | 5/22-7/22 | 5/21-7/21 | 11/21-7/22 | 11/20-7/21 | 11/20-10/21 |
| Liikevaihto, milj. euroa | 26,8 | 25,1 | 81,7 | 79,3 | 107,9 |
| Liikevoitto, milj. euroa | 0,3 | 1,1 | 9,2 | 1,8 | 5,6 |
| Korolliset nettovelat | 42,2 | 55,6 | 42,2 | 55,6 | 55,6 |
| Panostajan omistusosuus | 55,2 % | | | | |

Alla olevassa taulukossa on esitetty Grano-segmentin tilintarkastamattomat havainnollistavat luvut, joissa SokoPro-myyntivoitto 9,4 milj. euroa on oikaistu pois tilikauden 2022 tuloksesta, ja myydyin SokoPro-liiketoiminnan luvut on vertailukaudelta oikaistu pois segmentin luvuista kaupan toteutumista vastaavalta ajanjaksolta (helmikuun alusta eteenpäin).

| M€ / havainnollistavat luvut | 3 kk | 3 kk | 9 kk | 9 kk |
|------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|
| | 5/22-7/22 | 5/21-7/21 | 11/21-7/22 | 11/20-7/21 |
| Liikevaihto, milj. euroa | 26,8 | 23,6 | 81,7 | 76,4 |
| Liikevoitto, milj. euroa | 0,3 | 0,2 | -0,1 | -0,1 |



Hygga

Hygga tarjoaa hammashoitoa ja terveydenhoidon toiminnanohjausta uudella toimintakonseptilla

Hyggan katsauskauden liikevaihto oli 1,7 milj. euroa ja laski 14 prosenttia vertailukauteen nähden (2,0 milj. euroa). Liikevoitto jäi heikon liikevaihtokehityksen myötä tappiolliseksi.

Klinikkaliiketoiminnan yleisessä markkinatilanteessa ei ole tapahtunut olennaisia muutoksia raportointijaksolla. Koronarajoitusten luoma patoutunut kysyntätarve purkautuu edelleen, ja klinikan privaattiliiketoiminta jatkoi katsauskaudella positiivista kehitystään. Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa sen sijaan kärsittiin edelleen pahentuneista haasteista klinisen henkilöstön saatavuudessa, minkä myötä ostopalveluliiketoiminnan liikevaihto putosi vertailukaudesta merkittävästi. Tämä vaikutti myös yhtiön kannattavuuteen merkittävästi negatiivisesti. Yhtiö painottaa edelleen toimenpiteitä resurssisaatavuuden turvaamiseksi ja tehokkuuden parantamiseksi.

Ohjelmistoliiketoiminnan osalta markkinatilanteessa ei myöskään ole tapahtunut olennaisia muutoksia. Suomessa hyvinvointialueiden valmistautuminen SOTE-uudistukseen etenee, mutta heijastuu edelleen yleisenä ajoitusepävarmuutena hankkeisiin, jotka liittyvät toiminnan kehittämiseen. Ruotsissa yhtiö on onnistuneen pilottiprojektin jälkeen solminut Örebron läänin kanssa sopimuksen, jonka perusteella yhteistyö laajenee kuluvaan ja seuraavaan vuoteen aikana neljään uuteen klinikkaan läänin alueella. Lisäksi kotimaassa Itä-Uudenmaan hyvinvointialueen kunta Sipoo on kalenterivuoden lopussa ottamassa käyttöön Hygga Flow -järjestelmän suun terveydenhuollon yksikössään.

| M€ | 3 kk | 3 kk | 9 kk | 9 kk | 12 kk |
|--------------------------|-----------|-----------|------------|------------|-------------|
| | 5/22-7/22 | 5/21-7/21 | 11/21-7/22 | 11/20-7/21 | 11/20-10/21 |
| Liikevaihto, milj. euroa | 1,7 | 2,0 | 5,7 | 6,0 | 8,1 |
| Liikevoitto, milj. euroa | -0,2 | 0,0 | -0,5 | -0,4 | -0,2 |
| Korolliset nettovelat | 9,0 | 8,9 | 9,0 | 8,9 | 9,0 |
| Panostajan omistusosuus | 79,8 % | | | | |



CoreHW

CoreHW tarjoaa korkean lisäarvon RF IC –suunnittelu- ja konsultointipalveluita

CoreHW:n katsauskauden liikevaihto 1,3 milj. euroa oli 5 % yli vertailukauden tason (1,2 milj. euroa). Henkilöstö- ja muut kustannukset olivat katsauskaudella vertailuvuotta korkeammalla tasolla, mikä painoi liikevoiton tappiolliseksi -0,8 milj. euroon (-0,3 milj. euroa). Vertailukauden tulokseen sisältyy 0,3 milj. euroa Business Finlandin T&K-avustuksia.

Katsauskaudella allekirjoitettiin merkittävä uusi asiakassopimus autoteollisuuden tutkateknologian kehitykseen, missä sopimuksen syntymisen keskeisenä tekijänä oli CoreHW:n oman tuotekehitystyön tuloksena luotu teknologia. Merkittävästä projektityömäärästä huolimatta katsauskaudella tuloutettiin kyseisen hankkeen projektiliikevaihtoa vain vähäisesti hankkeen milestone-ajoitusten takia. Asiakasprojektiaktiiviteetti säilyi hyvällä tasolla, mutta lomakaudesta sekä edellä mainitusta tuloutussyklistä johtuen liikevaihto jäi maltilliselle tasolle vaikuttaen myös katsauskauden raportoituun kannattavuuteen negatiivisesti. Suunnittelupalveluiden eteenpäin katsovan kysyntätilanteen arvioidaan edelleen kehittyneen positiivisesti. Asiakasprojektien liikkeellelähtöjen sekä etenemisen ajoitukseen liittyy kuitenkin aiempaan tapaan epävarmuuksia. Yhtiön suunnittelupalveluiden kilpailukyky rakentuu ainutlaatuisen korkean osaamisen kehitystiimien lisäksi vahvasti yhtiön itse kehittämään IP-portfoolioon.

CoreHW jatkoi omien tuotteiden kehitys- ja kaupallistamistoimia aktiivisesti tulo-rahoitusresurssien puitteissa. Markkinakiinnostus kaupallistamisvaiheessa olevalle sisätilapaikkansuoritusratkaisuihin suunnatulle Rabbit-tuoteperheelle on jatkanut hyvää kehitystä ja asiakkuuspotentiaaleja on useita, vaikkakin tuotemyynnin ylös ajo vaatii edelleen pitkäjänteistä työtä ja riippuu myös asiakkaiden lopputuotteiden tuotekehityssyklistä ja kaupallistamisesta.

| M€ | 3 kk | 3 kk | 9 kk | 9 kk | 12 kk |
|--------------------------|-----------|-----------|------------|------------|-------------|
| | 5/22-7/22 | 5/21-7/21 | 11/21-7/22 | 11/20-7/21 | 11/20-10/21 |
| Liikevaihto, milj. euroa | 1,3 | 1,2 | 5,4 | 4,3 | 6,1 |
| Liikevoitto, milj. euroa | -0,8 | -0,3 | -1,0 | -1,2 | -1,4 |
| Korolliset nettovelat | 6,0 | 5,5 | 6,0 | 5,5 | 5,7 |
| Panostajan omistusosuus | 61,1 % | | | | |



Oscar Software

Oscar Software tarjoaa toiminnanohjausjärjestelmiä ja taloushallinnon palveluita

Oscar Softwaren katsauskauden liikevaihto kasvoi 4 % vertailukauden tasosta ollen 2,6 milj. euroa (2,5 milj. euroa). Katsauskauden liikevoitto toteutui vertailukauden tasolla ollen -0,1 milj. euroa.

Katsauskaudella kysyntätilanne markkinoilla säilyi hyvänä, ja asiakkaiden päätöksenteko vaikuttaa koronapandemian jälkeen nopeutuneen. Aktiiviseen uusasiakashankintaan on edelleen panostettu, ja fokusoidut myyntiponnistelut ovat johtaneet myös onnistumisiin uusien asiakkaiden hankinnassa sekä olemassa oleville asiakkaille tehtävien laajennusten ja jatkokehitysprojektien osalta. Jatkuvalaskutteisten ERP-ratkaisuiden liikevaihdon kasvu jatkui, ja verkkokauppaliiketoiminnan palveluissa kysyntä oli vahvaa. Aktiivisten rekrytointien myötä kasvanut henkilöstömäärä näkyi vertailuvuoteen nähden kasvaneina henkilöstökustannuksina.

Työnantajamielikuvan ja henkilöstön hyvinvoinnin kehittäminen ovat yhtiön jatkuvana painopisteenä, koska kilpailu osaavista resursseista toimialan yhtiöiden välillä on jatkuvaa. Yhtiössä jatketaan myös merkittäviä panostuksia pilvipohjaisen liiketoiminta-alustan kehittämiseen.

| M€ | 3 kk | 3 kk | 9 kk | 9 kk | 12 kk |
|--------------------------|-----------|-----------|------------|------------|-------------|
| | 5/22-7/22 | 5/21-7/21 | 11/21-7/22 | 11/20-7/21 | 11/20-10/21 |
| Liikevaihto, milj. euroa | 2,6 | 2,5 | 8,4 | 8,1 | 11,0 |
| Liikevoitto, milj. euroa | -0,1 | -0,1 | -0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Korolliset nettovelat | 3,9 | 3,8 | 3,9 | 3,8 | 3,9 |
| Panostajan omistusosuus | 58,5 % | | | | |

TALOUDELLINEN KEHITYS 1.11.2021-31.7.2022

AVAINLUVUT

M€

| | Q3 | Q3 | 9 KK | 9 KK | 12 kk |
|--|---------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|
| | 5/22- 7/22 | 5/21- 7/21 | 11/21- 7/22 | 11/20- 7/21 | 11/20- 10/21 |
| Liikevaihto, milj. euroa | 32,4 | 30,7 | 101,1 | 97,6 | 133,0 |
| Liikevoitto, milj. euroa | -1,2 | 0,6 | 5,8 | -1,0 | 2,0 |
| Tulos ennen veroja, milj. euroa | -1,6 | 0,1 | 4,4 | -2,7 | 0,0 |
| Tilikauden tulos, milj. euroa | -1,6 | 0,4 | 4,9 | -4,5 | -1,0 |
| Jakautuminen: | | | | | |
| Emoyhtiön osakkeenomistajille | -1,2 | 0,3 | 1,9 | -3,6 | -1,7 |
| Määräysvallattomille | -0,4 | 0,1 | 3,0 | -0,9 | 0,7 |
| Osakekohtainen tulos, laimentamaton, € | -0,02 | 0,01 | 0,04 | -0,07 | -0,03 |
| Korolliset nettovelat | 37,5 | 60,3 | 37,5 | 60,3 | 56,3 |
| Nettovelkaantumisaste % | 63,7 | 93,7 | 63,7 | 93,7 | 83,1 |
| Omavaraisuusaste % | 41,9 | 36,9 | 41,9 | 36,9 | 37,2 |
| Oma pääoma / osake, € | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,72 | 0,75 |

**Liikevaihdon jakautuminen
segmenteittäin**

| M€ | Q3 | Q3 | 9 KK | 9 KK | 12 kk |
|--------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|
| | 5/22- 7/22 | 5/21- 7/21 | 11/21- 7/22 | 11/20- 7/21 | 11/20- 10/21 |
| Liikevaihto | | | | | |
| Grano | 26,8 | 25,1 | 81,7 | 79,3 | 107,9 |
| Hygga | 1,7 | 2,0 | 5,7 | 6,0 | 8,1 |
| CoreHW | 1,3 | 1,2 | 5,4 | 4,3 | 6,1 |
| Oscar Software | 2,6 | 2,5 | 8,4 | 8,1 | 11,0 |
| Muut | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Eliminoinnit | 0,0 | 0,0 | -0,1 | -0,1 | -0,1 |
| Konserni yhteensä | 32,4 | 30,7 | 101,1 | 97,6 | 133,0 |

**Liikevoiton jakautuminen
segmenteittäin**

| M€ | Q3 | Q3 | 9 KK | 9 KK | 12 kk |
|--------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|-----------------|
| | 5/22- 7/22 | 5/21- 7/21 | 11/21- 7/22 | 11/20- 7/21 | 11/20- 10/21 |
| Liikevoitto | | | | | |
| Grano | 0,3 | 1,1 | 9,2 | 1,8 | 5,6 |
| Hygga | -0,2 | 0,0 | -0,5 | -0,4 | -0,2 |
| CoreHW | -0,8 | -0,3 | -1,0 | -1,2 | -1,4 |
| Oscar Software | -0,1 | -0,1 | -0,4 | 0,3 | 0,3 |
| Muut | -0,5 | -0,1 | -1,6 | -1,4 | -2,2 |
| Konserni yhteensä | -1,2 | 0,6 | 5,8 | -1,0 | 2,0 |

Panostaja-konsernin liiketoiminta raportoidaan katsauskaudella viidessä segmentissä, jotka ovat Grano, Hygga, CoreHW, Oscar Software sekä Muut (emoyhtiö ja osakkuusyhtiöt).

Katsauskaudelta raportoi yksi osakkuusyhtiö Gugguu Group Oy. Raportoitavien osakkuusyhtiöiden tulosaikutus katsauskaudella oli 0,0 milj. euroa (0,1 milj. euroa), joka esitetään omalla rivillään konsernin tuloslaskelmassa.

Gugguun Panostajasta poikkeava tilikausi päättyi katsauskauden aikana maaliskuussa. Tilikaudella Gugguun liikevaihto kasvoi 2 % ollen 4,8 milj. euroa (4,6 milj. euroa) ja liikevoitto oli 0,1 milj. euroa (0,4 milj. euroa).

NÄKYMÄT TILIKAUDELLE 2022

Yrityskauppariikkinalla on edelleen tarjolla paljon uusia kohteita ja markkina on siten aktiivinen. Omistusjärjestelyjen ja kasvumahdollisuuksien hyödyntämisen tarve pk-yrityksissä säilyy, mutta markkinoiden suuri likviditeetin määrä ja myyjien kohonneet hintaodotukset tekevät toimintaympäristöstä kuitenkin haastavamman yritysostojen toteuttamiselle. Jatkamme edelleen strategiaamme mukaisesti uusien mahdollisten sijoituskohteiden kartoittamista, ja myös irtaantumisten mahdollisuuksia arvioidaan osana sijoituskohteiden omistajastrategioita.

Eri sijoituskohteiden kysyntätilanteen arvioidaan kehittyvän lyhyellä aikavälillä seuraavasti:

- Oscar Softwaren kysyntätilanne säilyy hyvänä.
- Granon, Hyggan ja CoreHW:n kysyntätilanne säilyy tyydyttävänä.

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 merkittävän negatiivisesti kuluttajien ostovoimaan ja yritysten investointihalukkuuteen, mikä voi heikentää sijoituskohteidemme kysyntätilannetta yllä esitetystä arviosta. Lisäksi koronapandemian mahdollinen vaikeutuminen uudelleen voi vaikuttaa etenkin Granon ja Hyggan tulevaan kehitykseen ja siten muuttaa merkittävästi ja nopeasti yllä esitettyä arviota.

Panostaja Oyj

Hallitus

Lisätietoja antaa toimitusjohtaja Tapio Tommila, 040 527 6311

Panostaja Oyj

Tapio Tommila

toimitusjohtaja

LAATIMISPERIAATTEET

Kaikki tässä liiketoimintakatsaustiedotteessa esitetyt ennusteet ja arviot perustuvat Panostajan ja sijoituskohteiden johdon tämänhetkiseen näkemykseen talouden tilasta ja kehitymisestä. Toteutuvat tulokset voivat olla merkittävästikin erilaiset.

Tämä ei ole IAS 34 -standardin mukainen osavuosikatsaus. Yhtiö noudattaa arvopaperimarkkinalain mukaista puolivuotisraportointia ja julkistaa vuoden kolmen ja yhdeksän ensimmäisen kuukauden osalta liiketoimintakatsaukset, joissa esitetään yhtiön taloudellista kehitystä kuvaavat keskeiset tiedot. Tässä liiketoimintakatsauksessa esitettävät taloudelliset tiedot ovat tilintarkastamattomia.

Korolliset nettovelat segmenteittäin

| 1000 euroa | 31.7.2022 | 31.7.2021 | 31.10.2021 |
|--------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Grano | 42 221 | 55 629 | 55 567 |
| Hygga | 9 027 | 8 880 | 8 952 |
| CoreHW | 5 980 | 5 459 | 5 738 |
| Oscar Software | 3 945 | 3 821 | 3 949 |
| Emoyhtiö | -24 041 | -13 771 | -18 249 |
| Muut | 369 | 326 | 328 |
| Konserni yhteensä | 37 501 | 60 344 | 56 285 |

Myytyjen ja lopetettujen toimintojen korolliset nettovelat on vertailukaudella esitetty rivillä Muut. IFRS 16 -standardin vaikutus konsernin nettovelkoihin on 30,5 milj. (23,5 milj. euroa) euroa.

Poistot segmenteittäin

| 1000 euroa | 31.7.2022 | 31.7.2021 | 31.10.2021 |
|--------------------------|----------------|----------------|----------------|
| Grano | -8 245 | -8 870 | -12 484 |
| Hygga | -419 | -362 | -576 |
| CoreHW | -342 | -371 | -429 |
| Oscar Software | -946 | -776 | -1 086 |
| Muut | -105 | 44 | 6 |
| Konserni yhteensä | -10 056 | -10 335 | -14 568 |

IFRS 16 -standardin vaikutus konsernin poistoihin on 6,5 milj. euroa (5,8 milj. euroa).

Panostaja on sijoitusyhtiö, joka kehittää aktiivisena omistajana kasvavia palvelu- ja ohjelmistoalojen yrityksiä. Yhtiön tavoitteena on olla halutuin kumppani liiketoimintansa myyville yrittäjille, parhaille johtajille sekä sijoittajille. Panostaja kasvattaa yhdessä kumppaniensa kanssa konsernin omistajarvoa ja luo suomalaisia menestystarinoita.

Panostajalla on neljä enemmistöomistuksessa olevaa sijoituskohdetta. Grano Oy on Suomen monipuolisin sisältöpalvelujen osaaaja. Hygga Oy on terveydenhuoltopalveluita sekä terveydenhuollon toiminnanohjausjärjestelmää tarjoava yritys. CoreHW tarjoaa korkean lisäarvon RF IC -suunnittelupalveluita. Oscar Software tarjoaa toiminnanohjausjärjestelmiä sekä taloushallinnon palveluita.