

**panostaja**

**panostaja**

**Q1**

# **Liiketoimintakatsaus**

15.3.2023

**MARRASKUU 2022  
– TAMMIKUU 2023**

# Panostaja Oyj:n liiketoimintakatsaus

## 1.11.2022 – 31.1.2023

Kannattavuusparannus etenee

### MARRASKUU 2022 – TAMMIKUU 2023 (3 kk) lyhyesti:

- Konsernin raportoitu liikevaihto laski -0,9 % ja oli 35,5 milj. euroa (35,8 milj. euroa). Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi kolmessa sijoituskohteessa neljästä.
- Liikevoitto parani kolmessa sijoituskohteessa neljästä. Koko konsernin liikevoitto parani vertailukaudesta ollen 0,1 milj. euroa (-0,9 milj. euroa).
- Granon katsauskauden liikevaihto laski -1,3 % vertailukaudesta. Liikevoitto oli 0,8 milj. euroa (0,3 milj. euroa). Katsauskauden liikevaihto kasvoi 4,3 % SokoPro-myyntillä oikaistuun vertailukauden liikevaihtoon nähden.
- Tulos/osake (laimentamaton) oli -1,5 senttiä (-1,3 senttiä).

**Toimitusjohtaja Tapio Tommila:**

"Lähdimme uuteen tilikauteen selvin tavoittein: painotamme kannattavuusparannustoimenpiteitä kaikissa sijoituskohteissamme ja pyrimme valmistautumaan myös epävarman yleisen taloustilanteen tuomiin mahdollisiin riskeihin. Lisäksi tavoittelemme strategiaamme mukaisesti uusien arvonkasvattajien lisäämistä salkkuumme. Ensimmäisellä vuosineljänneksellä kannattavuutta parantavat toimenpiteemme alkoivat tuottaa hyvin tulosta, ja paransimme suoritustamme merkittävästi etenkin Granossa ja Oscar Softwaressa.

Granossa on strategian ja sen toimeenpanon terävöittämisen ohella tehty valtavasti töitä epätavallisen kustannusinflaatioympäristön tuomien haasteiden hallitsemiseksi ja kannattavuuskehityksen tukemiseksi. Olen tyytyväinen, että määrätietoinen työ alkaa tuottaa tuloksia. Oscar Softwaressa onnistuttiin ensimmäisellä vuosineljänneksellä sekä myyntityössä että asiakastoimitusten tehokkuudessa, ja etenemme oikeaan suuntaan painottaen kannattavaa jatkuvalaskutteen liiketoiminnan kasvua. CoreHW:n asiakasprojektiaktiviteetti on odotetusti säilynyt korkealla tasolla ja kysyntä CoreHW:n korkean lisäarvon suunnittelupalveluita kohtaan pysyy vilkkaana. Hyggassa jatkettiin sinnikkäästi töitä terveydenhuollon henkilöstön saatavuushaasteiden ratkaisemisessa, ja vaikka tavoitteita ei vielä saavutettu, vuosineljänneksen loppua kohden saatiin myös tuloksia aikaan.

CoreHW:ssa olemme jatkaneet pitkäjänteisiä panostuksia omien teknologioiden ja oman tuoteliiketoiminnan kehittämiseen. Yhtiön Bluetooth-teknoologiaan perustuva sisätilapaikannusratkaisuiden komponenttituotekokonaisuus on asiakaspalautteiden perusteella maailman parhaita niin tarkkuudessa kuin luotettavuudessaakin. Sisätilapaikannusteknologia on kehittynyt niin luotettavaksi, että asiakkaat ovat alkaneet investoimaan omien ratkaisuidensa tuotekehitykseen ja kaupallistamiseen – CoreHW:n teknologian avulla. Yhtiössä nähdään, että globaali sisätilapaikannusratkaisuiden markkina on nyt lähdössä kovaan kasvuun monilla sovellusalueilla, kuten teollisuudessa, vähittäiskaupassa ja terveydenhuollossa, ja kaupallinen potentiaali tulevina vuosina CoreHW:n tuotteille on merkittävä. Näemme ajoituksen olevan juuri nyt oikea panostaa CoreHW:n tuoteliiketoiminnan kaupallistamisen kiihdyttämiseen, minkä vuoksi olemme sopineet yhteensä lähes 4 miljoonan euron lisärahoituksesta liiketoiminnan tuotekehitys- ja kaupallistamistoimien vahvistamiseksi. Lisärahoitus koostuu Panostajan pääomalinasta sekä Business Finlandin myöntämästä tuotekehityslainasta.

Lisäsijoituksemme CoreHW:n tuoteliiketoiminnan ylös ajon kiihdyttämiseen on hyvä osoitus Panostajan strategiasta olla aktiivinen omistajakumppani kasvaville pk-yrityksille. CoreHW on pitkäjänteisesti koko Panostajan omistusajan panostanut omien teknologioiden kehittämiseen. Olemme yhdessä omistajakumppaniemme kanssa rakentaneet yhtiön arvonluonnin polkua systemaattisesti eteenpäin, ja vahvuutemme tasesijoittajana tuleekin esiin, kun voimme omaehtoisesti vahvistaa yhtiön arvonluontistrategian toteuttamista lisäsijoituksella jo jonkin matkaa alkusijoituksemme jälkeen – kun yhtiön kehitys niin osoittaa ja markkinatilanne on oikea."

## Sijoituskohteet 3 kuukautta



### Grano

Grano on Suomen johtava sisältö- ja markkinointipalveluyhtiö

Granon katsauskauden liikevaihto oli 28,5 milj. euroa, mikä oli 1 % alle vertailukauden tason (28,9 milj. euroa). Katsauskauden liikevoitto oli 0,8 milj. euroa (0,3 milj. euroa). Raportoitu vertailukauden liikevaihto ja liikevoitto sisältävät viime tilikauden toisen vuosineljänneksen alussa myydyn SokoPro-liiketoiminnan. Vertailukelpoisin luvuin liikevaihdon kasvu oli 4 %, ja liikevoitto parani yli 1,4 miljoonaa euroa vertailukauden vertailukelpoiseen liikevoittoon -0,6 milj. euroa nähden.

Markkinoiden kysyntätilanne jatkui kokonaisuutena tyydyttävänä katsauskaudella. Kysyntäkehitys oli erityisen vahvaa suurkuva- ja digipainoliiketoiminnoissa. Digitaalisten ja markkinointilogistiikan palveluiden kysyntä oli myös vertailukautta vahvempaa. Rakentamisen painopalveluiden kysyntä heikkeni edelleen ennakoidusti, heijastaen rakentamisen aktiviteetin selvää laskua. Offset-painoliiketoiminta kehittyi vertailukautta heikommin.

Granon painopisteenä epätavallisessa inflaatioympäristössä oleva myyntikatetasojen suojeleminen ja tervehdyttäminen tuotantotekijöiden kustannusten nousua vastaan tuotti katsauskaudella tuloksia. Merkittävästi kohonneita tuotantokustannuksia on saatu asteittain siirrettyä myyntihintoihin, ja myyntikate parani merkittävästi heikosta vertailukaudesta. Materiaalikustannusten hallinta ja tuotehinnoittelu jatkavat edelleen yhtiön painopisteenä.

Yhtiön strategiaa on tarkennettu ja katsauskaudella toteutettiin sitä tukeva liiketoimintojen uudelleenorganisointi, jossa siirryttiin tulosvastuulliseen linjaorganisaatiomalliin. Suurimpien painotuotelinjojen tarjoama on koottu yhteen ja toisaalta painamiseen nähden erilaista asiantuntijuutta vaativien tuotteiden ja palveluiden johtamista on tiivistetty, parhaan asiakaskokemuksen varmistamiseksi.



M€	3 kk	3 kk	12 kk
	11/22-1/23	11/21-1/22	11/21-10/22
Liikevaihto, milj. euroa	28,5	28,9	111,5
Liikevoitto, milj. euroa	0,8	0,3	8,7
Korolliset nettovelat	42,9	57,3	46,4
Panostajan omistusosuus	55,2 %		

Alla olevassa taulukossa on esitetty Grano-segmentin tilintarkastamattomat havainnollistavat luvut, joissa vertailukauden luvuista on oikaistu pois SokoPro-myyntivoitto 9,4 milj. euroa sekä myydyn SokoPro-liiketoiminnan luvut kauppaa edeltävältä ajanjaksolta.

M€ / havainnollistavat luvut	3 kk	3 kk	12 kk
	11/22-1/23	11/21-1/22	11/21-10/22
Liikevaihto, milj. euroa	28,5	27,3	109,9
Liikevoitto, milj. euroa	0,8	-0,6	-1,6



## Oscar Software

Oscar Software tarjoaa toiminnanohjausjärjestelmiä ja taloushallinnon palveluita

Oscar Softwaren katsauskauden liikevaihto 3,1 milj. euroa oli 5 % yli vertailukauden tason (2,9 milj. euroa). Katsauskauden liikevoitto parani vastaavasti vertailukauden tasosta ollen 0,2 milj. euroa (-0,1 milj. euroa).

Katsauskaudella kysyntätilanne markkinoilla säilyi vahvana, ja kiinnostus yhtiön tuotteita ja palveluita kohtaan on hyvää. Kilpailutilanne markkinoilla on kuitenkin kireä, ja asiakkaiden päätöksenteossa on havaittavissa jonkin verran hitautta. Aktiiviseen uusasiakashankintaan on edelleen panostettu, ja myyntiponnistelut ovat johtaneet myös onnistumisiin uusien asiakkaiden hankinnassa. Myös olemassa oleville asiakkaille tehtävien laajennusten ja jatkokehitysprojektien osalta on toiminta ollut aktiivista. Hyvä työtilanne projekteissa siivitti asiantuntijaliiketoiminnan kasvua katsauskaudella.

Keskeisenä painopisteenä yhtiössä on myyntiponnisteluiden, jatkuvalaskutteen ohjelmistoliiketoiminnan kasvattamisen ja tuotekehityksen lisäksi toimitustehokkuuden parantaminen. Työnantajamielikuvan ja henkilöstön hyvinvoinnin kehittäminen ovat yhtiön jatkuvana painopisteenä, koska kilpailu osaavista resursseista toimialan yhtiöiden välillä on jatkuvaa. Yhtiössä jatketaan merkittäviä panostuksia pilvipohjaisen liiketoiminta-alustan kehittämiseen.

M€	3 kk	3 kk	12 kk
	11/22-1/23	11/21-1/22	11/21-10/22
Liikevaihto, milj. euroa	3,1	2,9	11,2
Liikevoitto, milj. euroa	0,2	-0,1	-0,5
Korolliset nettovelat	3,3	3,8	3,6
Panostajan omistusosuus	55,1 %		

# CoreHW CoreHW

CoreHW tarjoaa korkean lisäarvon RF IC –suunnittelu- ja konsultointipalveluita sekä komponenttituoteratkaisuja

CoreHW:n katsauskauden liikevaihto 2,2 milj. euroa oli 10 % yli vertailukauden tason (2,0 milj. euroa). Kasvaneen liikevaihdon myötä myös katsauskauden liikevoitto toteutui vertailukautta korkeammalle tasolla -0,1 milj. eurossa (-0,2 milj. euroa).

Asiakasprojektiaktiiviteetti jatkoi korkealla tasolla ja suunnittelupalveluiden eteenpäin katsovan kysyntätilanteen arvioidaan jatkuvan positiivisena. Asiakasprojektien liikkeellelähtöjen sekä etenemisen ajoitukseen liittyy kuitenkin aiempaan tapaan epävarmuuksia. Katsauskaudella korkeasta käyttöasteesta huolimatta kannattavuuskehitys ei yltänyt aivan yhtä positiiviseen kehitykseen tiettyjen asiakasprojektien suunniteltua hitaamman etenemisen takia. Yhtiön suunnittelupalveluiden kilpailukyky rakentuu ainutlaatuisen korkean osaamisen kehitystiimien lisäksi vahvasti yhtiön itse kehittämään IP-portfolioon. Suunnittelupalveluiden uutena painopistetoimialana on autoteollisuus, missä CoreHW:lla on erityistä korkean lisäarvon osaamista ja omaa teknologiaa etenkin sensoriteknologian sovellutuksiin. Autoteollisuuden puolijohdekysynnän kasvulle nähdään paljon suotuisia ajureita nyt ja tulevaisuudessa.

CoreHW jatkoi omien tuotteiden kehitys- ja kaupallistamistoimia aktiivisesti. Katsauskauden jälkeen maaliskuussa on sovittu huomattavasta lisäsijoituksesta, millä tavoitellaan CoreHW:n sisätilapaikannusratkaisuihin suunnatun oman tuoteperheen kaupallistamisen merkittävää vahvistamista; Panostajan uuden pääomallainan (2,2 milj. euroa) ja Business Finlandin tuotekehityslainan yhdistelmänä panostetaan kaupallistamiseen ja tuotekokonaisuuden kehittämiseen lähes 4 miljoonan euron lisärahoituksella. CoreHW:n teknologia on saadun asiakaspalautteen perusteella suorituskyvyltään erinomainen, ja yhtiössä nähdään sisätilapaikannusratkaisuiden sovelluskohteiden tuotekehitysinvestointien juuri nyt kiihtyvän merkittävästi, kun tarjolla on tarpeeksi luotettavaa teknologiaa korkean vaatimustason sovellutuksiin. Asiakkuuspotentiaaleja on useita, vaikkakin tuotemyynnin ylös ajo vaatii edelleen pitkäjänteistä työtä ja riippuu myös asiakkaiden lopputuotteiden tuotekehityssyklistä ja kaupallistamisesta. Kustannusvaikutteiset investoinnit kaupalliseen organisaatioon ja tuotekehitykseen tulevat vaikuttamaan kuluvan tilikauden kannattavuuteen negatiivisesti. Odotamme kasvuiinvestointien tuloksena tuoteliiketoiminnan liikevaihdon merkittävää kasvua tilikaudella 2024.

M€	3 kk	3 kk	12 kk
	11/22-1/23	11/21-1/22	11/21-10/22
Liikevaihto, milj. euroa	2,2	2,0	8,0
Liikevoitto, milj. euroa	-0,1	-0,2	-0,5
Korolliset nettovelat	6,8	6,5	5,8
Panostajan omistusosuus	61,1 %		



## Hygga

Hygga tarjoaa hammashoitoa ja terveydenhoidon toiminnanohjausta uudella toimintakonseptilla

Hyggan katsauskauden liikevaihto oli 1,7 milj. euroa ja laski 14 % vertailukauteen nähden (2,0 milj. euroa). Myös liikevoitto jäi heikon liikevaihtokehityksen myötä hivenen vertailukautta alhaisemmaksi.

Klinikkaliiketoiminnan yleisessä markkinatilanteessa ei ole tapahtunut olennaisia muutoksia raportointijaksolla, mutta heikentynyt yleinen taloustilanne heijastuu klinikan privaattiliiketoimintaan jonkin verran heikentyneenä kysyntänä. Helsingin kaupungin ostopalveluliiketoiminnassa kärsittiin edelleen haasteista kliinisen henkilöstön saatavuudessa, vaikka resurssitilannetta onkin määrätietoisin toimenpitein pystytty parantamaan edellisistä vuosineljänneksistä. Resurssivajauksen vuoksi ostopalveluliiketoiminnan liikevaihto putosi vertailukaudesta, mikä vaikutti myös yhtiön kannattavuuteen negatiivisesti. Yhtiö painottaa jatkuvasti toimenpiteitä resurssisaatavuuden turvaamiseksi ja tehokkuuden parantamiseksi.

Ohjelmistoliiketoiminnan osalta markkinatilanteessa ei myöskään ole tapahtunut olennaisia muutoksia. Suomessa vuoden alusta toteutuneen SOTE-uudistuksen myötä hyvinvointialueiden johtamisrakenteet ovat muotoutumassa ja päätöksentekokyky paranee, mutta muutoksen alkuvaihe heijastuu edelleen yleisenä ajoitusepävarmuutena hankkeisiin, jotka liittyvät toiminnan kehittämiseen. Hyvinvointialueiden kanssa käydään aktiivista vuoropuhelua Hygga Flow -järjestelmän hyödyntämismahdollisuuksista sekä suun terveydenhuollossa että perusterveydenhuollossa. Ruotsissa yhteistyön laajentaminen Örebron läänin kanssa etenee sovitun mukaisesti, ja kuluvan tilikauden lopussa Örebrossa on jo viisi klinikkaa Hygga Flow -ohjelmiston hyödyntäjinä. Suomen ja Ruotsin osalta tavoitteena on jatkaa ohjelmistoliiketoiminnan laajentumista hyvän jo saavutetun pohjan päälle.

Yhtiön toimitusjohtajana toiminut Jussi Heiniö jätti Hyggan toimitusjohtajan tehtävät vuoden 2022 lopussa ja jatkaa uudessa roolissa Hyggan hallituksen neuvonantajana. Yhtiön hallitus on nimittänyt Chief Digital Officer Christoffer Nordströmin yhtiön väliaikaiseksi toimitusjohtajaksi.

M€	3 kk	3 kk	12 kk
	11/22-1/23	11/21-1/22	11/21-10/22
Liikevaihto, milj. euroa	1,7	2,0	7,3
Liikevoitto, milj. euroa	-0,2	-0,2	-0,4
Korolliset nettovelat	9,9	9,0	9,8
Panostajan omistusosuus	79,8 %		



## Osakkuusyhtiöt



### Gugguu

Gugguu suunnittelee ja valmistaa korkealaatuisia lastenvaatteita

*Gugguu on Panostajan osakkuusyhtiö, joten sen lukuja ei yhdistellä muiden sijoituskohteiden tapaan Panostaja -konserniin, vaan sen tulosvaikutus esitetään omalla rivillään konsernin tuloslaskelmassa. Yhtiö ei raportoi lukujaan IFRS-standardien mukaisesti ja tässä esitetyt luvut ovat pääasiassa suuntaa antavia. Gugguun Panostajasta poikkeava tilikausi päättyy maaliskuun lopussa, mutta esitetyt luvut ovat Panostajan tilikauden mukaisia.*

Gugguun kysyntätilanne oli katsauskaudella haastava, kun kuluttajien ostovoima on heikentynyt ja ostokäyttäytyminen muuttunut varovaisemmaksi. Katsauskauden liikevaihto heikkenikin vertailukaudesta yli 20 %, mikä näkyi sekä kotimaan että ulkomaan verkkokaupoissa. Vaikka tuotantokustannukset ovat kasvaneet merkittävästi suhteessa kuluttajahintojen kehitykseen, saatiin myyntikate-% säilytettyä lähes vertailukauden tasolla. Kiinteiden kustannusten sopeutuksilla saatiin osaltaan kompensoitua heikon liikevaihtokehityksen kannattavuusvaikutuksia. Gugguu lanseerasi katsauskaudella Gugguu Preloved -konseptin, käytettyjen Gugguu lastenvaatteiden myyntipaikan, jossa korkealaatuiset lastenvaatteet löytävät uuden kodin uusien käyttäjien kanssa.

Lyhyen aikavälin markkinanäkymässä odotetaan kysynnän alkavan hiljalleen elpyä ja markkinanäkymä nähdään tyydyttävänä. Yhtiössä on pyrkimys tuoda markkinoille uudenlaisia innovaatioita, joilla edistetään kysyntää ja brändin arvoa. Yhtiö panostaa kansainväliseen kasvuun verkkokauppa-alustan kautta.

M€	3 kk	3 kk	12 kk
<b>FAS (havainnollistavat luvut)</b>	11/22-1/23	11/21-1/22	11/21-10/22
Liikevaihto, milj. euroa	0,9	1,2	4,6
Liikevoitto, milj. euroa	-0,1	-0,1	0,1
Panostajan omistusosuus	43 %		

## TALOUDELLINEN KEHITYS 1.11.2022-31.1.2023

## AVAINLUVUT

M€

	Q1	Q1	12 kk
	11/22- 1/23	11/21- 1/22	11/21- 10/22
Liikevaihto, milj. euroa	35,5	35,8	137,9
Liikevoitto, milj. euroa	0,1	-0,9	5,2
Tulos ennen veroja, milj. euroa	-0,5	-1,4	3,2
Tilikauden tulos, milj. euroa	-0,7	-0,9	3,9
Jakautuminen:			
Emoyhtiön osakkeenomistajille	-0,8	-0,7	1,3
Määräysvallattomille	0,1	-0,2	2,6
Osakekohtainen tulos, laimentamaton, €	-0,01	-0,01	0,03
Korolliset nettovelat	40,1	59,8	42,3
Nettovelkaantumisaste %	69,8	90,9	72,8
Omavaraisuusaste %	39,8	38,2	39,1
Oma pääoma / osake, €	0,69	0,74	0,71

## MARRASKUU 2022 – TAMMIKUU 2023

Katsauskauden liikevaihto heikkeni 0,9 % ja oli 35,5 milj. euroa (35,8 milj. euroa). Viennin osuus liikevaihdosta oli 0,6 milj. euroa eli 1,8 % (1,4 milj. euroa eli 3,9 %). Liikevaihto kasvoi kahdessa neljästä sijoituskohteesta

Liikevoitto parani vertailukaudesta ollen 0,1 milj. euroa (-0,9 milj. euroa). Liikevoitto parani yhdessä sijoituskohteessa neljästä. Liikevaihdon ja liikevoiton kehitystä on kommentoitu sijoituskohteittäin.

Katsauskauden tulos oli -0,7 milj. euroa (-0,9 milj. euroa).

**Liikevaihdon jakautuminen segmenteittäin**  
**M€**

	Q1	Q1	12 kk
	11/22- 1/23	11/21- 1/22	11/21- 10/22
<b>Liikevaihto</b>			
Grano	28,5	28,9	111,5
Hygga	1,7	2,0	7,3
CoreHW	2,2	2,0	8,0
Oscar Software	3,1	2,9	11,2
Muut	0,0	0,0	0,0
Eliminoinnit	0,0	0,0	-0,1
<b>Konserni yhteensä</b>	<b>35,5</b>	<b>35,8</b>	<b>137,9</b>

**Liikevoiton jakautuminen segmenteittäin**  
**M€**

	Q1	Q1	12 kk
	11/22- 1/23	11/21- 1/22	11/21- 10/22
<b>Liikevoitto</b>			
Grano	0,8	0,3	8,7
Hygga	-0,2	-0,2	-0,4
CoreHW	-0,1	-0,2	-0,5
Oscar Software	0,2	-0,1	-0,5
Muut	-0,6	-0,6	-2,2
<b>Konserni yhteensä</b>	<b>0,1</b>	<b>-0,9</b>	<b>5,2</b>

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.

## NÄKYMÄT TILIKAUDELLE 2023

Yrityskauppariikkinalla on edelleen tarjolla uusia kohteita ja markkina on siten aktiivinen. Omistusjärjestelyjen ja kasvumahdollisuuksien hyödyntämisen tarve pk-yrityksissä säilyy, mutta markkinoiden suurena säilyvä likviditeetin määrä ja viiveellä talousnäkömyien muutosta seuraavat myyjien korkeat hintaodotukset tekevät toimintaympäristöstä kuitenkin haastavan yritysostojen toteuttamiselle. Jatkamme edelleen strategiamme mukaisesti uusien mahdollisten sijoituskohteiden kartoittamista, ja myös irtaantumisten mahdollisuuksia arvioidaan osana sijoituskohteiden omistajastrategioita.

Eri sijoituskohteiden kysyntätilanteen arvioidaan kehittyvän lyhyellä aikavälillä seuraavasti:

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

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 arvopaperimarkkinain 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**

	<b>31.1.2023</b>	<b>31.1.2022</b>
Grano	42 908	57 283
Hygga	9 894	9 032
CoreHW	6 760	6 534
Oscar Software	3 268	3 838
Emoyhtiö	-23 059	-17 181
Muut	371	330
<b>Konserni yhteensä</b>	<b>40 142</b>	<b>59 837</b>

Myytyjen ja lopetettujen toimintojen korolliset nettovelat on vertailukaudella esitetty rivillä Muut. IFRS 16 -standardin vaikutus konsernin nettovelkoihin on 33,5 milj. (25,8 milj. euroa) euroa.

**Poistot segmenteittäin****1000 euroa**

	<b>31.1.2023</b>	<b>31.1.2022</b>
Grano	-2 502	-2 888
Hygga	-147	-136
CoreHW	-128	-103
Oscar Software	-309	-294
Muut	-18	-35
<b>Konserni yhteensä</b>	<b>-3 104</b>	<b>-3 456</b>

IFRS 16 -standardin vaikutus konsernin poistoihin on 2,2 milj. euroa (2,1 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.*