



Healing with heat

HARVIA OSTAA YHDYSVALTALAISEN HÖYRYRATKAISUJA VALMISTAVAN THERMASOLIN

22.7.2024



Päivän agenda

- 1 Yritysosto lyhyesti
- 2 ThermaSol
- 3 Strategiset perusteet
- 4 Taloudelliset tunnusluvut

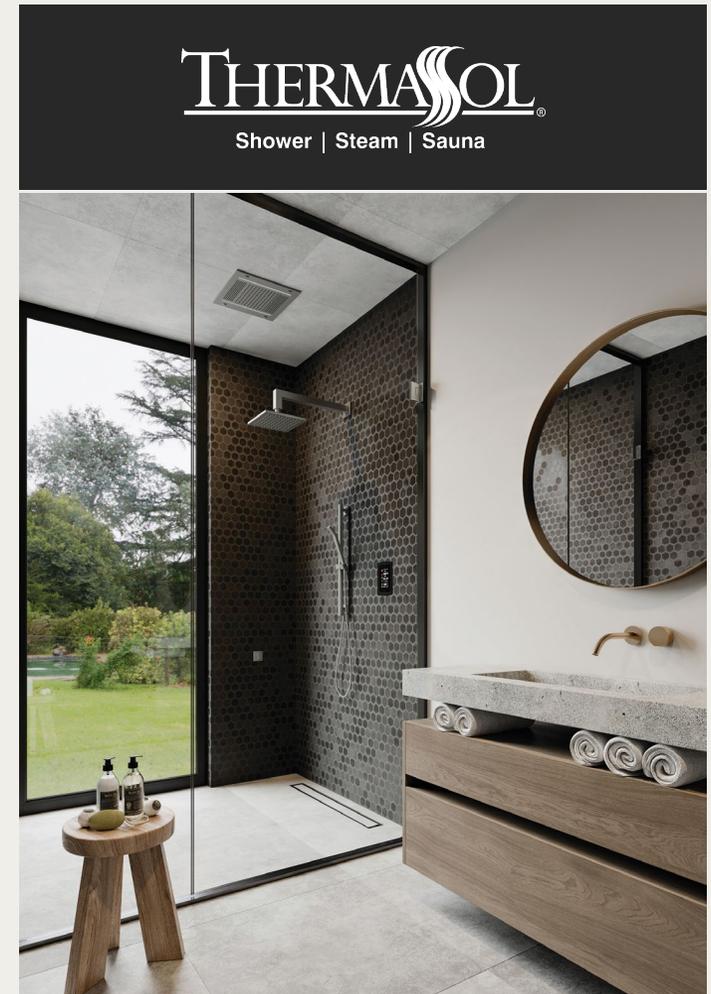
HARVIA

Sauna & Spa

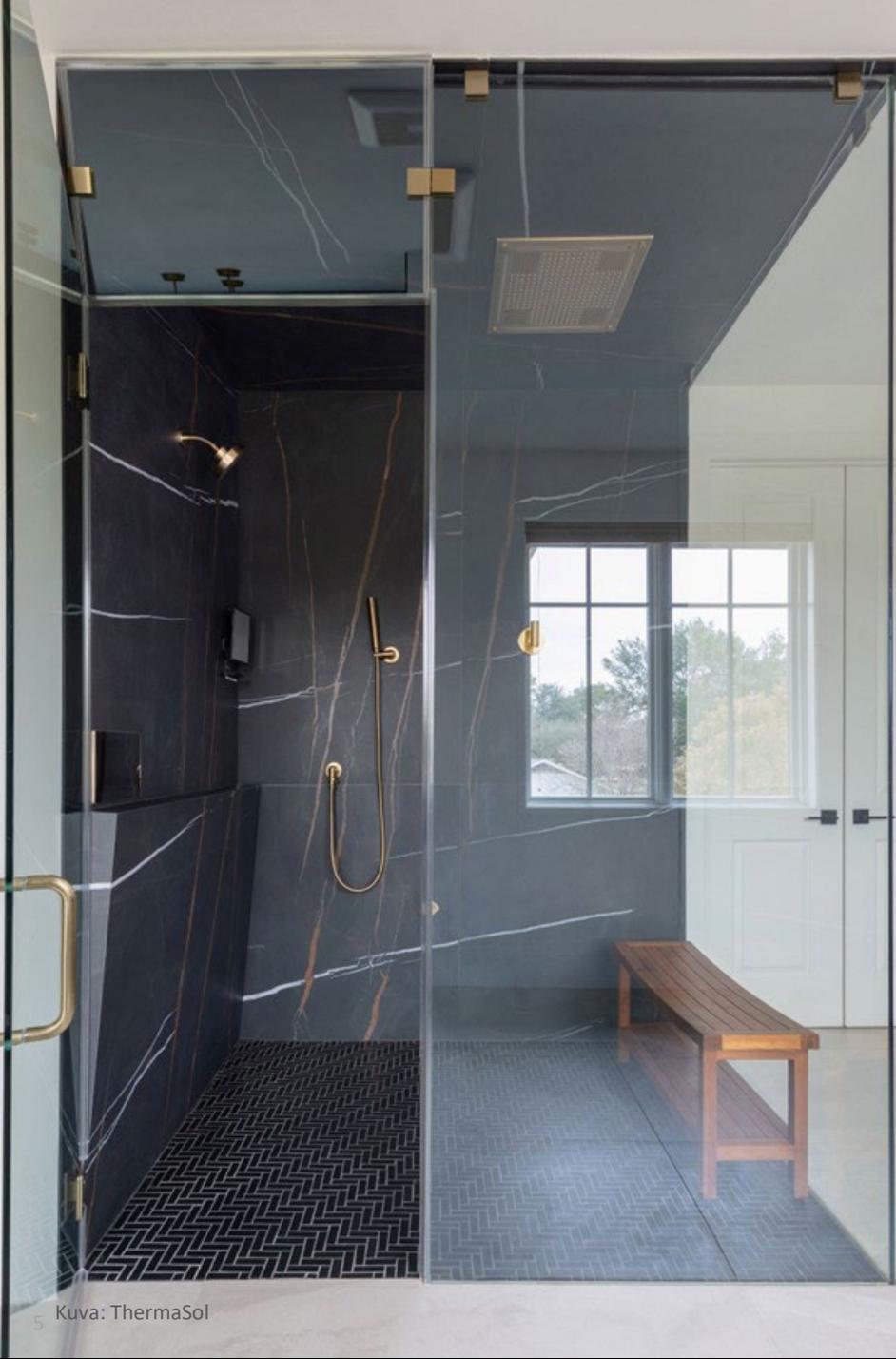
Yritysosasto lyhyesti

Yhteenveto

- Harvia on allekirjoittanut sopimuksen ThermaSolin ostamisesta. ThermaSol on Yhdysvaltojen johtava premium-höyrysuihkujen ja -saunojen valmistaja.
- Yrityskauppa täydentää Harvian tarjoomaa houkuttelevassa höyrysaunasegmentissä ja tukee yhtiön kasvua Pohjois-Amerikassa.
- Yrityskauppa tukee Harvian strategiaa toimia alan aktiivisena konsolidoijana ja vahvistaa yhtiön johtavaa asemaa maailmanlaajuisena saunaratkaisujen toimittajana.
- Kaupan arvioidaan toteutuvan heinäkuussa 2024.



Kuva: ThermaSol



Kuva: ThermaSol

Keskeisiä tietoja yrityskaupasta



- Velaton kauppahinta on 30,4 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria (27,9 miljoonaa euroa*) ja se on ehdollinen tavanomaisille oikaisuille
- Harvia rahoittaa yritysston 20 milj. euron bullet-lainalla ja kassavaroistaan
- Vuosittaiset synergiaedut ovat arviolta 1,7 miljoonaa euroa vuoden 2027 loppuun mennessä
- ThermaSolin brändi ja toiminnot jatkavat nykyisellään
- Osana tehtävänsä Harvian Pohjois-Amerikan alueesta vastaavana johtajana Jennifer Thayerista tulee myös ThermaSolin toimitusjohtaja

Vaihtokurssi: 1,09 USD / EUR



ThermaSol



ThermaSol lyhyesti

HARVIA

Sauna & Spa

- Yhdysvalloissa toimiva perheomisteinen höyryratkaisujen valmistaja
- Perustettu vuonna 1958, pääkonttori sekä suunnittelu- ja kokoonpanolaitos Teksasin Round Rockissa (Austinin alueella)
- Liikevaihto 14,4 milj. Yhdysvaltain dollaria vuonna 2023
- Noin 40 työntekijää
- Tuotevalikoima sisältää höyrygeneraattoreita, höyrysuuttimia ja suihkuttimia, digitaalisia ohjauskeskuksia, älykkäitä suihkukomponentteja sekä lisävarusteita
- Lisäksi ThermaSol toimii sisä- ja ulkosaunojen sekä kiukaiden jakelijana



Kuva: ThermaSol

ThermaSol suunnittelee, valmistaa ja myy höyrysuihkukaapeissa ja älysuihkuissa käytettäviä komponentteja ja järjestelmiä



<https://thermasol.com/the-ultimate-guide-to-buying-a-smart-shower-and-steam-system/>

Esimerkkejä ThermaSolin höyry- ja suihkut tuotteista



Strategiset perusteet

ThermaSol-yrityskaupan strategiset perusteet

HARVIA

Sauna & Spa

1

Kasvupotentiaali

- Höyryratkaisut tarjoavat houkuttelevan kasvumarkkinan ja vahvistavat Harvian tarjoomaa, sillä noin 90 % yhtiön liikevaihdosta koostuu tällä hetkellä perinteisiin saunoihin liittyvistä ratkaisuista
- Tukee Harvian strategista tavoitetta kiihdyttää kasvua ja vahvistaa yhtiön johtavaa asemaa maailmanlaajuisena saunaratkaisujen tarjoajana
- Tukee Harvian kasvua Pohjois-Amerikassa eri hintaluokissa, kategorioissa ja kanavissa.

2

Toisiaan täydentävät kyvykkyydet ja valikoima

- Höyryratkaisuihin liittyvä osaaminen täydentää strategisesti erittäin hyvin Harvian vahvaa perinteisten saunaratkaisujen valikoimaa
- Laajeneva jakeluverkosto täydentää Harvian nykyisiä jakeluketjuja USA:ssa
- Toimipiste Teksasissa lähellä Austinia on täydentävä keskus Harvian Pohjois-Amerikan toiminnolle.

3

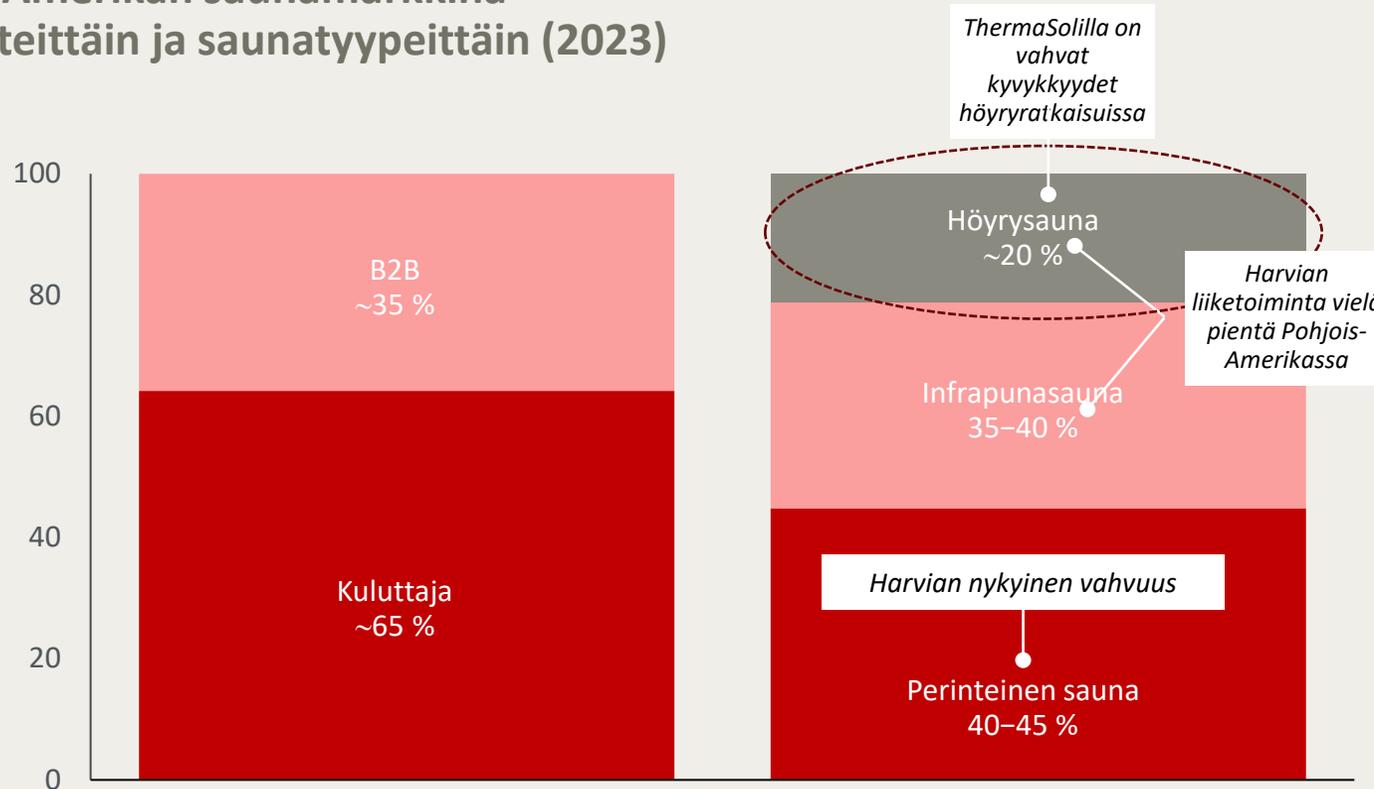
Markkinan konsolidaatio

- Pohjois-Amerikan höyrysaunamarkkina on jo konsolidoitunut, ja orgaaninen markkinaosuuden kasvattaminen on haastavaa ilman aiempaa markkinaläsnäoloa
- ThermaSol on perheomisteinen höyryratkaisujen valmistaja ja yksi Yhdysvaltojen suurimmista toimijoista kotitalouksille suunnattujen höyryratkaisujen markkinalla.

Pohjois-Amerikan saunamarkkina



Pohjois-Amerikan saunamarkkina segmenteittäin ja saunatyypeittäin (2023)



Keskeisiä havaintoja

- Yhdysvaltain höyrysaunamarkkinan ennustetaan kasvavan vuosittain 5 % vuoteen 2028 saakka*
- Saunoja asennettu 1–1,5 milj., eli sauna on vain noin 1 prosentilla kotitalouksista
- Kehittyneempiin saunamarkkinoihin verrattuna korvauskysynnän osuus on tällä hetkellä pienempi ja täysin uudet ratkaisut ovat tärkeämpiä
- Saunan tunnettuuden kasvu ja yksityisen kulutuksen lisääntyminen edistäneet markkinan kasvua – rakennussektori on ollut varsin vaisu, mikä heijastuu etenkin B2B-projekteihin ja höyrysaunoihin

Markkinan koko **~800 milj. USD (CAGR ~15 % vuosina 2019–2023)**

*Lähde: Kansainvälisen liikkeenjohdon konsulttiyhtiön markkinatutkimus vuodelta 2024, Harvian johdon arvio

HARVIA

Sauna & Spa

Taloudelliset tunnusluvut



Kuva: ThermaSol

ThermaSolin keskeiset tunnusluvut

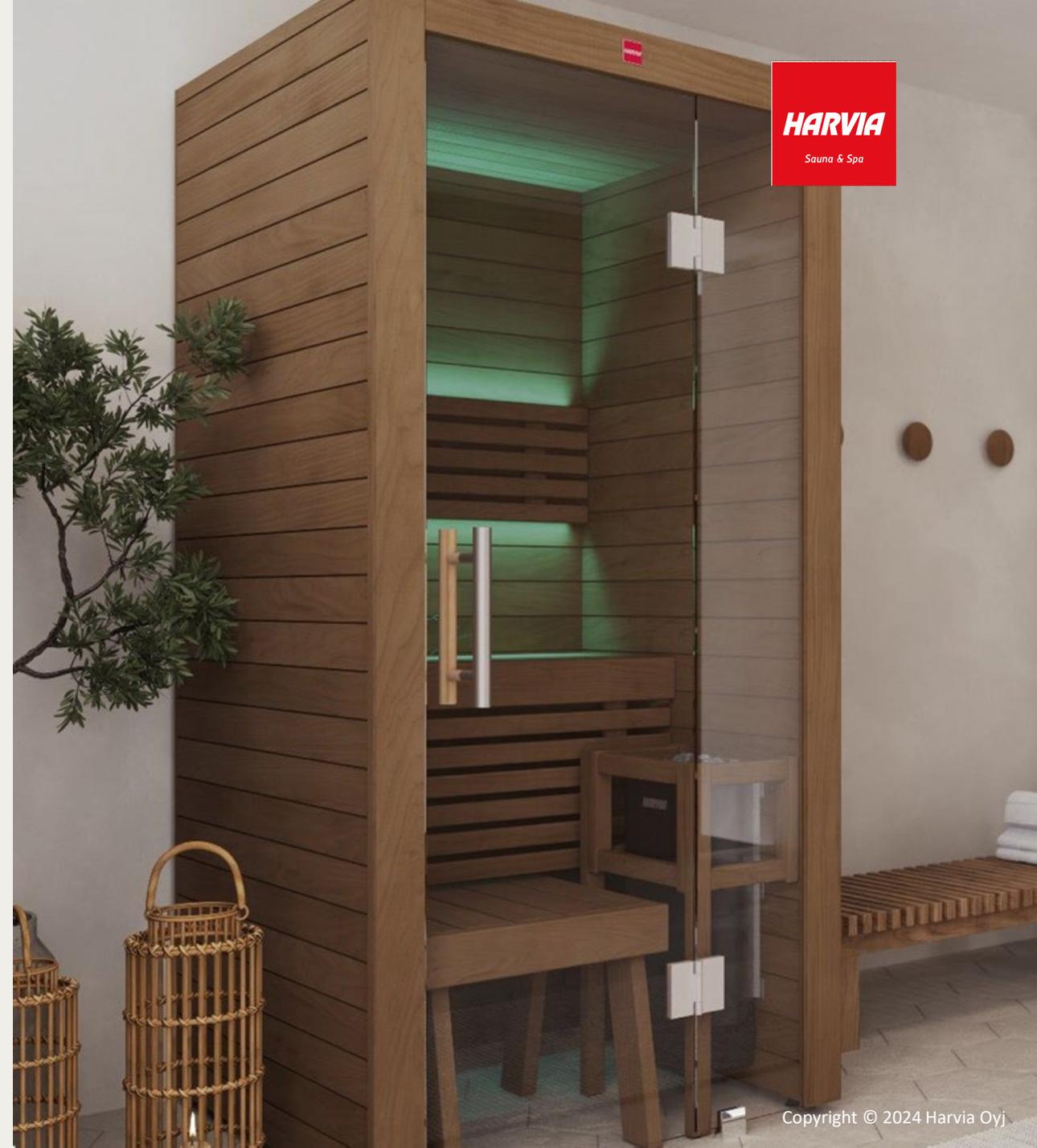
HARVIA

Sauna & Spa

milj. USD	2021	2022	2023
Liikevaihto	15,0	14,7	14,4
Oikaistu käyttökate (EBITDA)	2,8	2,7	2,5
Oikaistu käyttökate, % liikevaihdosta	18,4 %	18,4 %	17,2 %

Vaikutus Harvian tunnuslukuihin

- Havainnollistava yhdistelty vuoden 2023 liikevaihto 163,7 milj. euroa ja oikaistu liikevoitto 35,9 milj. euroa (21,9 %)
- Nettovelka nousee 64,9 milj. euroon (37,6 milj. euroa vuoden 2023 lopussa), korolliset rahoitusvelat 95,4 milj. euroa (75,4 milj. euroa vuoden 2023 lopussa)
- Omavaraisuusaste oston jälkeen 43,9 % (51,0 % vuoden 2023 lopussa) ja velkaantumisaste 1,5 (0,9)
- Vuosittaiset kustannussynergiaedut arviolta 1,7 milj. euroa vuoden 2027 loppuun mennessä. Tärkeimmät synergian lähteet ovat hankinnat, markkinointi, ristiinmyynti, jakelu ja Harvia US -yritysten yhteinen johto
- Yrityskauppaan, sen jälkihoitoon ja integraatioon liittyvät kertaluonteiset erät noin 1,4 milj. euroa vuosille 2024–2026



HARVIA

Sauna & Spa

Liite

Harvia Pohjois-Amerikassa

Harvia on johtava toimija Pohjois-Amerikassa

HARVIA

Sauna & Spa

43,4 M€

LIKEVAIHTO VUONNA 2023

28,9 %

OSUUS KONSERNIN
LIKEVAIHDOSTA 2023

Holland, Michigan

• Myyntitoimisto

**Round Rock,
Teksas**

- ThermaSolin toiminnot
- Kaupalliset ja asiakastoiminnot – höyryratkaisut ja digitaaliset kanavat

Lewisburg, Länsi-Virginia

- Harvian suurin saunatehdas, palvelee erit. Pohjois-Amerikkaa
- Yli 10 000 saunaa vuodessa
- Volyymituotanto ja logistiikka

<p>POHJOIS-AMERIKASSA KIUKAISIIN, KOMPONENTTEIHIN JA TIETTYIHIN RATKAISUIHIN KESKITTYNYT BRÄNDI</p>	<ul style="list-style-type: none">• Kiuaskomponentit• Ohjauskeskukset• Valikoidut ratkaisut
<p>HARVIAN SUURTEN VOLYYMIEN SAUNOJEN TÄRKEIN BRÄNDI POHJOIS-AMERIKASSA</p>	<ul style="list-style-type: none">• Kokonaiset saunaratkaisut sisä- ja ulkotiloihin• Tynnyrisaunat
<p>KORKEAN HINTALUOKAN KOMPONENTTEIHIN KESKITTYNYT BRÄNDI</p>	<ul style="list-style-type: none">• Kiuaskomponentit ja ohjauskeskukset premium- ja ammattilaisratkaisuihin

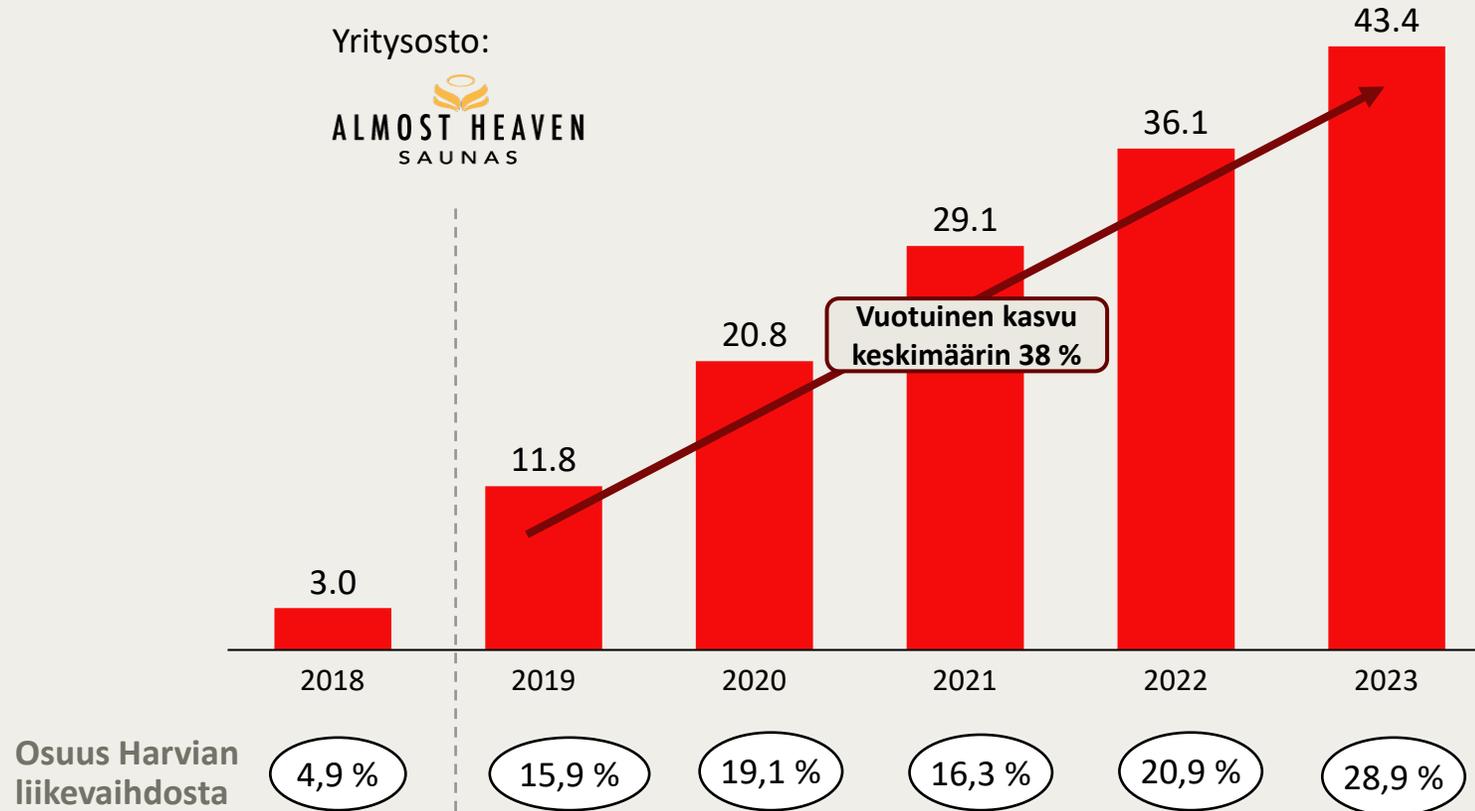
TÄRKEIMMÄT ASIAKASRYHMÄT

- Enimmäkseen B2C, palvelu usein online-kanavan kautta
- Jälleenmyyjät
- DIY-liikkeet
- Saunan rakentajat
- B2C-sektorin loppukäyttäjät

Harvia on kasvanut voimakkaasti Pohjois-Amerikassa ostettuaan Almost Heaven Saunasin joulukuussa 2018



Pohjois-Amerikan liikevaihdon kehitys ja osuus Harvian kokonaisliikevaihdosta 2018–2023, M€



- Merkittävä muutos Pohjois-Amerikan liiketoiminnan laajuudessa loppuvuodesta 2018 Almost Heaven Saunas-yritysoston jälkeen
- Vuosina 2019–2023 Harvian liikevaihdon keskimääräinen vuotuinen kasvu (CAGR) oli 38 % markkinan kasvaessa noin 15 % vuodessa
- Vuosina 2020–2022 myös koronapandemia vauhditti Harvian kasvua
- Harvian kasvu on jatkunut pandemian jälkeen, mitä ovat tukeneet yhtiön onnistuneet toimet sekä saunan tunnettuuden kasvu ja saunojen yhä alhainen yleisyys

Pohjois-Amerikan markkinan tunnuspiirteitä

Markkinan ominaisuus

Markkinan kasvu suurempaa kuin keskimäärin globaalisti etenkin kotitalouksien saunoissa, saunan tunnettuus ja kiinnostus saunaa kohtaan kasvussa

Saunan alhainen yleisyys, mutta laaja ja ostovoimainen kuluttajakunta

Sosiaalisen median näkyvyys tukee hyvää kehitystä

Kysyntää avaimet käteen -ratkaisuille

Suora kuluttajakanava ja online-kanava yleisiä monessa liiketoiminnassa

Sauna on erikoiskategoria, jonka hinnat ovat yleisesti korkeampia

Tietyt markkinakohtaiset **tekniset vaatimukset**

Käynnissä oleva **markkinan konsolidaatio**

Vaikutus Harviaan

Suuri kasvupotentiaali ja keskeinen markkina koko yhtiön kasvun edistämässä

Mahdollisuus hyödyntää Harvian muiden markkinoiden (esim. Euroopan) kattavaa tarjoomaa

Inspiroivan somesisällön tarjoaminen ja vaikuttajayhteistyö

Innostavien kokonaisratkaisujen tarjoaminen

Vahvempi **fokus suoran kuluttajakanavan kehittämiseen**

Mahdollisuus luoda lisäarvoa

Tuotehyväksynät ja -sertifiointit ovat tärkeitä; Harvialla vahva prosessi näille

Mahdollisuus toimia konsolidoijana, joskin myös kilpailijat huomanneet markkinan houkuttelevuuden

Harvialla on hyvät edellytykset voittaa markkinaa Pohjois-Amerikassa



Pitkä kokemus markkinasta

- Almost Heaven Saunas on toiminut Pohjois-Amerikan markkinalla vuodesta 1977
- Pitkäaikaiset suhteet etenkin tärkeimpien B2B-asiakkaiden kanssa

Erinomaiset toiminnot ja "Made in USA" -etu

- Hyvin tehokkaat paikalliset operatiiviset toiminnot, joita useat viimeaikaiset investoinnit tukevat
- "Made in USA" -tuotteet tarjoavat kilpailuedun
- Toiminnot ja koko liiketoimintamalli ovat todistetusti hyvin skaalautuvia

Vahva brändi

- Harvia-brändin kiuastuotteilla on vahva tunnettuus jälleenmyyntiverkostossa – voimme laajentaa tätä muihin kategorioihin ja keskittyä brändin "omistamiseen" Pohjois-Amerikassa kasvun jatkuessa
- Lisää markkinointitoimia houkuttelevuutemme kasvattamiseksi esim. online-kanavassa

Kasvumahdollisuudet hyödynnetty vain osittain

- Saunojen yleisyys edelleen alhainen Pohjois-Amerikassa – markkinassa suuri kasvupotentiaali
- Harvia yhä varsin pieni toimija infrapuna- ja höyrysaunoissa – mahdollisuus kasvaa myös perinteisissä saunoissa
- Investoinnit kalliimman hintaluokan kategorioihin ja innovaatioiden edistäminen

Harvia-konserni tarjoaa lisätukea

- Pohjois-Amerikka ei toimi eristyksissä, vaan hyödyntää koko Harvia-konsernin osaamista, resursseja ja mittakaavaetuja – konsernitoimintoja (esim. Tuotteet ja ratkaisut) johdetaan keskitetysti
- Toisaalta Pohjois-Amerikka voi tarjota arvokkaita oppeja muille alueille mm. suoramyöntikanavan osalta