



SAVON KUIDUN OMISTAJASTRATEGISTEN VAIHTOEHTOJEN ANALYYSI

JULKINEN RAPORTTI



18.4.2024

TAUSTA JA TARVE

Savon Kuidun nykyisissä omistajakunnissa valokuitutilanne vaihtelee merkittävästi eikä yhtiöllä ole selvää suuntaa

- Savon Kuitu on vuonna 2010 perustettu 17 kunnan omistama valokuituyhtiö, jonka tavoitteena on rakentaa ja kehittää valokuituyhteyksiä Pohjois-Savon alueella
- Kuntakohtainen tilanne yhteyksien ja Savon Kuidun kanssa tehdyn yhteistyön osalta vaihtelee merkittävästi. Osassa omistajakuntia Savon Kuidulla ei ole lainkaan liittymiä, ja puolestaan joissakin kunnissa yhteistyö Savon Kuidun kanssa on ollut aktiivista

Yhtiö on haastavassa tilanteessa, ja omistajien on löydettävä kaikkien etua palveleva ratkaisu nykytilanteeseen

- Savon Kuitu teki ensimmäisen voitollisen tuloksen perustamisensa jälkeen vuonna 2022. Yhtiö joutui velkasaneeraukseen vuonna 2018, jolloin omistajat myös pääomittivat yhtiötä ~1 miljoonalla eurolla
- Investointien rahoittaminen saneerausohjelman aikana on ongelmallista ilman omistajien lisäpanostuksia. Yhtiö on rahoitusmarkkinakelpoinen vasta saneerausohjelman päätyttyä vuonna 2030. Siihen asti investoinnit tulee rahoittaa tulorahoituksella tai omistajien pääomituksilla, mutta tulorahoituksessa on huomioitava kassavarojen riittävyys velkojen maksuun, eli todellisuudessa investointikyky on hyvin rajallinen

Spring Advisor on laatinut selvityksen omistajastrategisista vaihtoehdoista tilanteesta

- Omistajakunnat ovat tilanneet Spring Advisorilta omistajastrategisen selvityksen, jonka tavoitteena on saavuttaa yhteinen näkemys tilanteesta ja muodostaa selkeä etenemissuunnitelma omistajille
- Spring Advisor on tehnyt kattavan analyysin tilanteesta ja arvioinut Savon Kuidun omistajien vaihtoehdot, ja muodostanut niistä raportin. Tämä raportti sisältää selvityksen olennaiset osat, mutta yhtiön tarkemmat taloudelliset tiedot ja arvonnääritysosio on poistettu salassa pidettävänä tietoina, jotka levitessään voisivat vaarantaa yhtiön tulevaisuuden suunnitelmat. Yksityiskohtaiset tiedot on toimitettu kunnan ylimmälle johdolle (kunnanjohtajille ja kunnanhallitusten puheenjohtajille)

YHTEYSTIEDOT



Asiakasvastaava

MIKKO LAITINEN

mikko.laitinen@springadvisor.fi
+358 50 515 1151
<https://springadvisor.fi>



Projektipäällikkö

INA LAURILA

ina.laurila@springadvisor.fi
+358 40 704 1363
<https://springadvisor.fi>

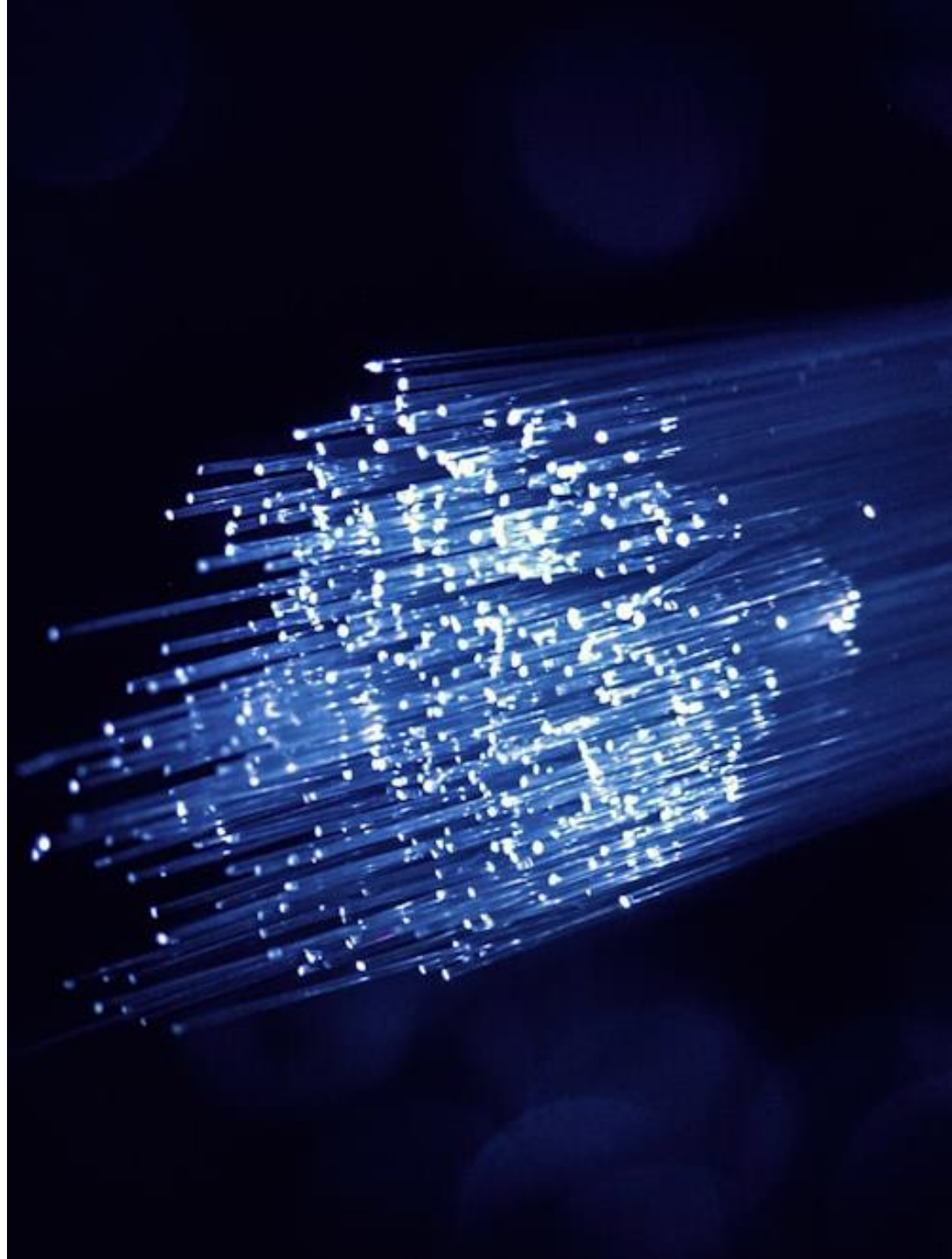
SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ & SUOSITUS

VALOKUITUMARKKINA

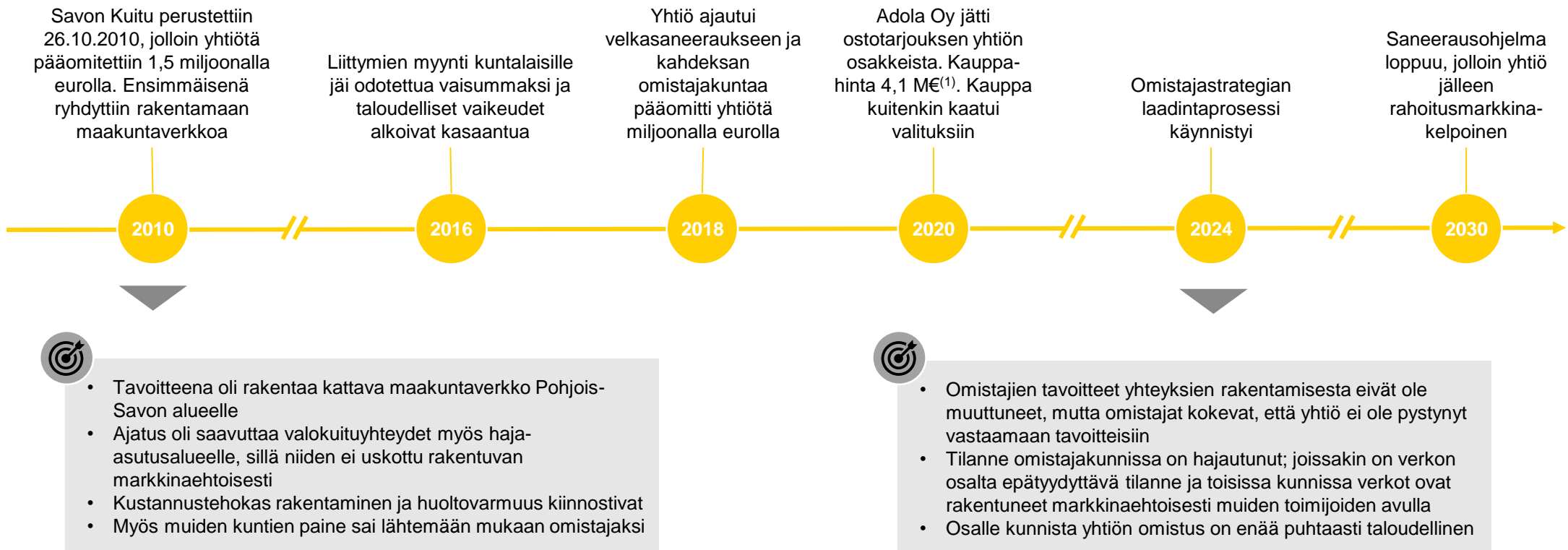
OMISTAJAKUNTIEN TILANNE

OMISTAJASTRATEGISET VAIHTOEHDOT



OMISTAJIEN TAVOITTEET EIVÄT OLE MUUTTUNEET VUOSIEN VARRELLA - SAVON KUIDUN ROOLI ON

SAVON KUIDUN OMISTAMISEN MERKITTÄVÄT TAPAHTUMAT



🎯 = tavoitteet

(1) Velaton yritysarvo tällöin 5,8 M€
Lähde: Omistajakysely 2/2024, Savon Kuitu

POHJOIS-SAVON KUNTIEN VÄLILLÄ ON MERKITTÄVIÄ EROJA KIINTEÄN LAAJAKAISTAN SAATAVUUDESSA

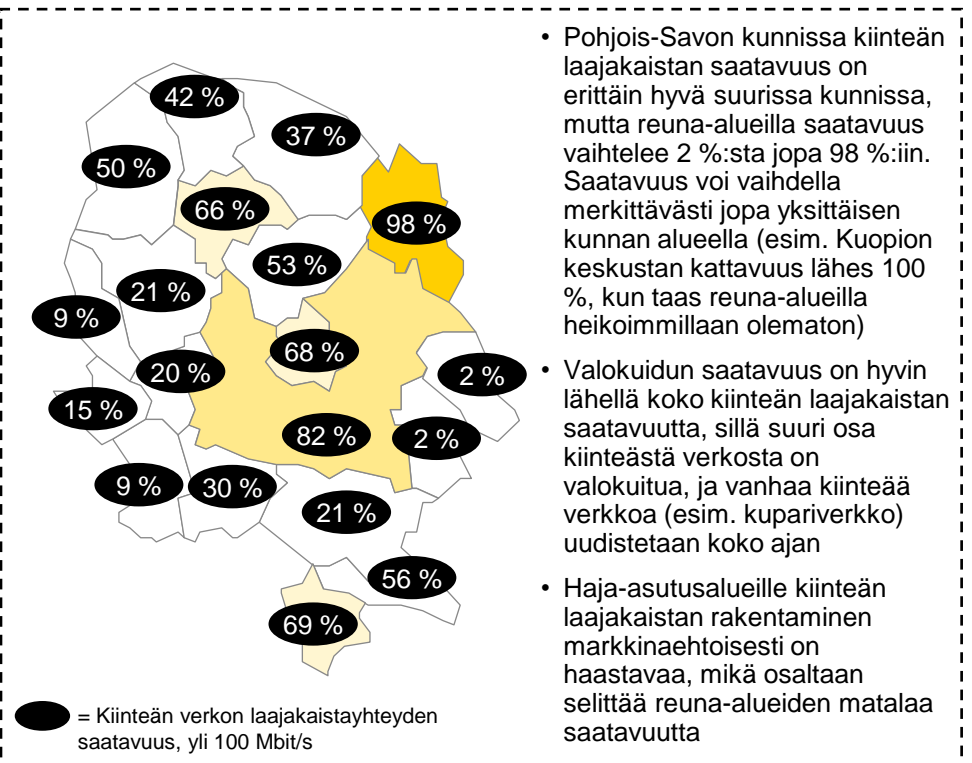
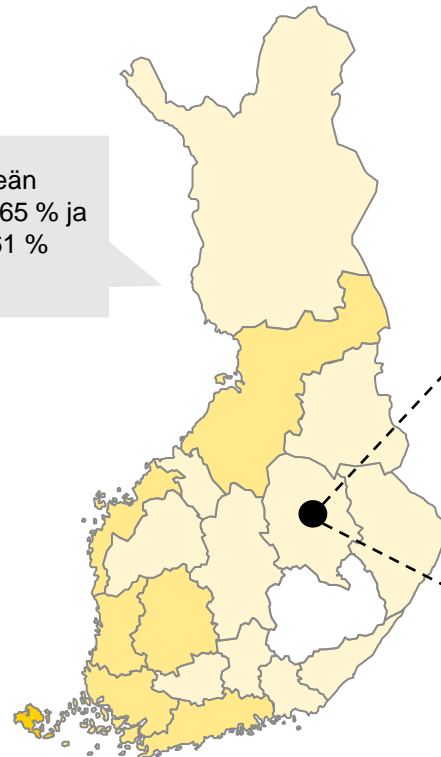
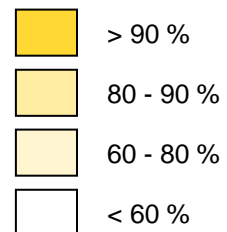
KIINTEÄN VERKON SAATAVUUS ON PARHAIMPIIN MAAKUNTIIN NÄHDEN HIEMAN TAKAMATKALLA POHJOIS-SAVOSSA...

...MUTTA YKSITTÄISISSÄ KUNNISSA SAATAVUUS VAIHTELEE MERKITTÄVÄSTI



Pohjois-Savossa kiinteän laajakaistan saatavuus oli 65 % ja valokuitukattavuus oli 61 % vuonna 2023

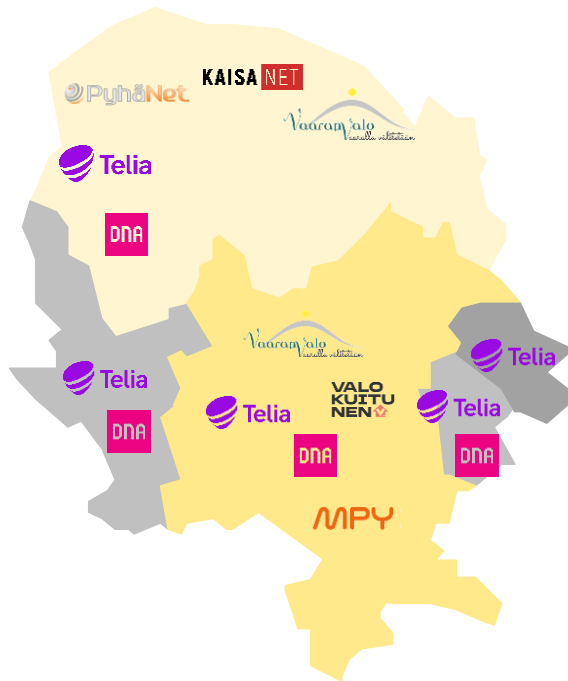
Kiinteän verkon laajakaistasaatavuus⁽¹⁾:



(1) Yli 100 Mbit/s nopeudet; sisältää valokuituyhteyksien lisäksi muut kiinteän verkon yhteydet, mutta käytännössä suuri osa nopeista yhteyksistä on valokuitua
Lähde: Traficom, Spring-analyysi

OSA KUNNISTA TEHNYT YHTEISTYÖTÄ MUIDEN VALOKUITUYHTIÖIDEN KANSSA

SAVON KUITUVERKOLLE KESKEISIÄ KILPAILIJOITA OVAT KAISANET, VALOKUITUNEN JA MPY, JOTKA OVAT TEHNEET VERKKOINVESTOINTEJA LÄHIVUOSINA MYÖS SAVON KUIDUN OMISTAJIEN ALUEILLA

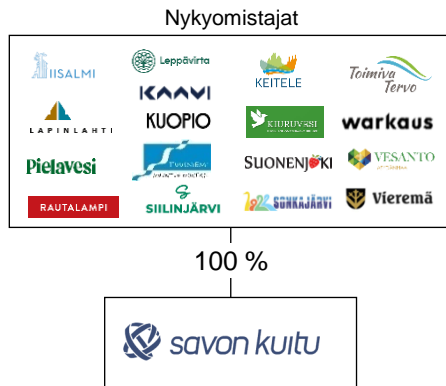


	Toimialue	Kommentit toimijasta
	Lapinlahti, Leppävirta, Tervo, Tuusniemi, Siilinjärvi, Suonenjoki, Varkaus	DNA osti Kuopion Puhelimen liiketoiminnan vuonna 2007, mikä on vahvistanut DNA:n asemaa Pohjois-Savossa historiassa
	14 kuntaa	Telia on tyypillisesti rakentanut verkkoa alueille, jonne muut toimijat eivät ole kyenneet investoimaan (haja-asutusalue)
	lialmi, Lapinlahti, Kiuruvesi, Pielavesi, Sonkajärvi, Vieremä	Kaisanet aloitti vuonna 2023 rakentamisen Lapinlahdella, Kiuruvedellä ja Vieremässä. Tänä vuonna rakentaminen aloitetaan lialmessa
	Joroinen, Suonenjoki, Kuopio	Valokuitunen on investoinut markkinaehtoisesti lähes 3 miljoonaa euroa Kuopion kaupungin alueen valokuituverkkoihin kattaa noin 3 000 kotitaloutta. Vuonna 2023 yhtiö voitti kilpailutuksen viidestä uudesta alueesta
	Leppävirta, Suonenjoki, Varkaus	MPY on toiminut pääsääntöisesti Kymenlaaksossa, Päijät-Hämeessä sekä Etelä-Savossa, josta yhtiö on laajentunut Pohjois-Savon eteläosiin
	Kiuruvesi	PyhäNet on rakentanut verkkoaan alun perin Kiuruveden naapurikuntiin Pohjois-Pohjanmaalle
	Rautavaara, Sonkajärvi, Lapinlahti, Kuopio (Nilsä, Juankoski)	VaaranValo OSK suunnittelee laajentavansa verkkoaan alhaisen saatavuuden kuntaan Kaaviin Traficomin myöntämän tuen avustuksella

OMISTAJIEN TULISI LÖYTÄÄ KAIKKIEN ETUA PALVELEVA RATKAISU USEISTA VAIHTOEHDOSTA

1 A B

NYKYOMISTUSRAKENTEELLA JATKA- MINEN KOKONAAN (A) TAI OSITTAIN (B)

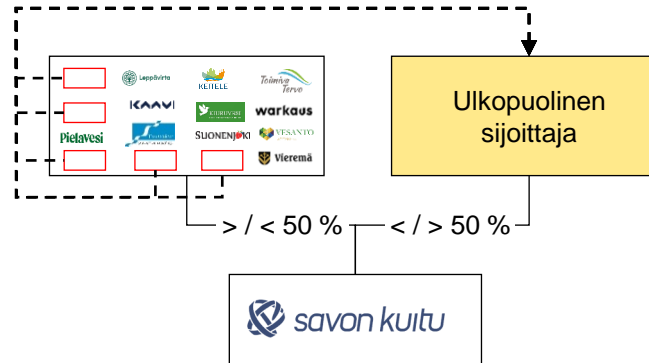


- Nykyomistus on hajautunut eikä omistajilla ole yhteistä näkemystä yhtiön tulevaisuudesta
- Nykyomistuspohjalla jatkaminen tarkoittaisi joko A) koko omistuspohjan säilymistä nykyisellään, tai B) omistuspohjan tiivistämistä nykyomistajien kesken
- Jotta yhtiötä voisi kehittää nykyomistuspohjalla, tulisi lisäksi investointien toteuttamiseksi luoda selkeä rahoitusmalli omistajien osallistumisesta
- Jos investointeja ei tehdä, yhtiö ei kehity ja on riskinä, että toiminta rapautuu hiljalleen

2 A B

VÄHEMMISTÖ- (A) TAI ENEMMISTÖOSUUDEN (B) MYYNTI

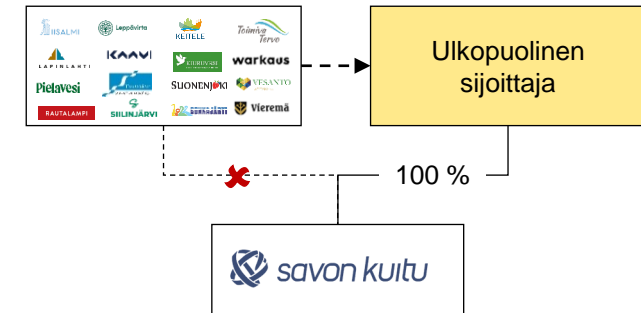
Luopuvat yhtiöt voisivat myydä osuutensa ulkopuoliselle taholle



- Osuudestaan luopumisesta kiinnostuneiden kuntien osuuden voisi teoriassa ostaa jokin ulkopuolinen taho, mutta tällaisesta järjestelystä kiinnostuneita ulkopuolisia tahoja on rajallisesti
- Mikäli päädyttäisiin myymään vähemmistöosuus (<50 %), nykyiset omistajat säilyttäisivät enemmistö-omistajina päätösvalan
- Enemmistöosuuden (>50 %) myynnissä päätösvalta luovutettaisiin ulkopuoliselle taholle, mikä voi asettaa vähemmistöön jäävät kunnat haastavaan asemaan

3


KOKO YHTIÖN OSAKEKANNAN MYYNTI





- Yhtiön koko osakekannan myynti on selkeä vaihtoehto nykyisessä markkinatilanteessa
- Kunnat saanevat kauppahintana sijoittamansa rahat takaisin ja mahdollisesti myös hieman voittoa. Myynnissä voi painottaa myös ostajan sitoutumista alueelle tehtäviin investointeihin, mutta silloin kauppahinta on arviolta hieman pienempi
- Potentiaaliset ostajat ovat oletettavasti isompia yhtiöitä, mutta myös paikallisten toimijoiden on mahdollista tehdä tarjous painottaen alueellista kehittymistä ja investointeja

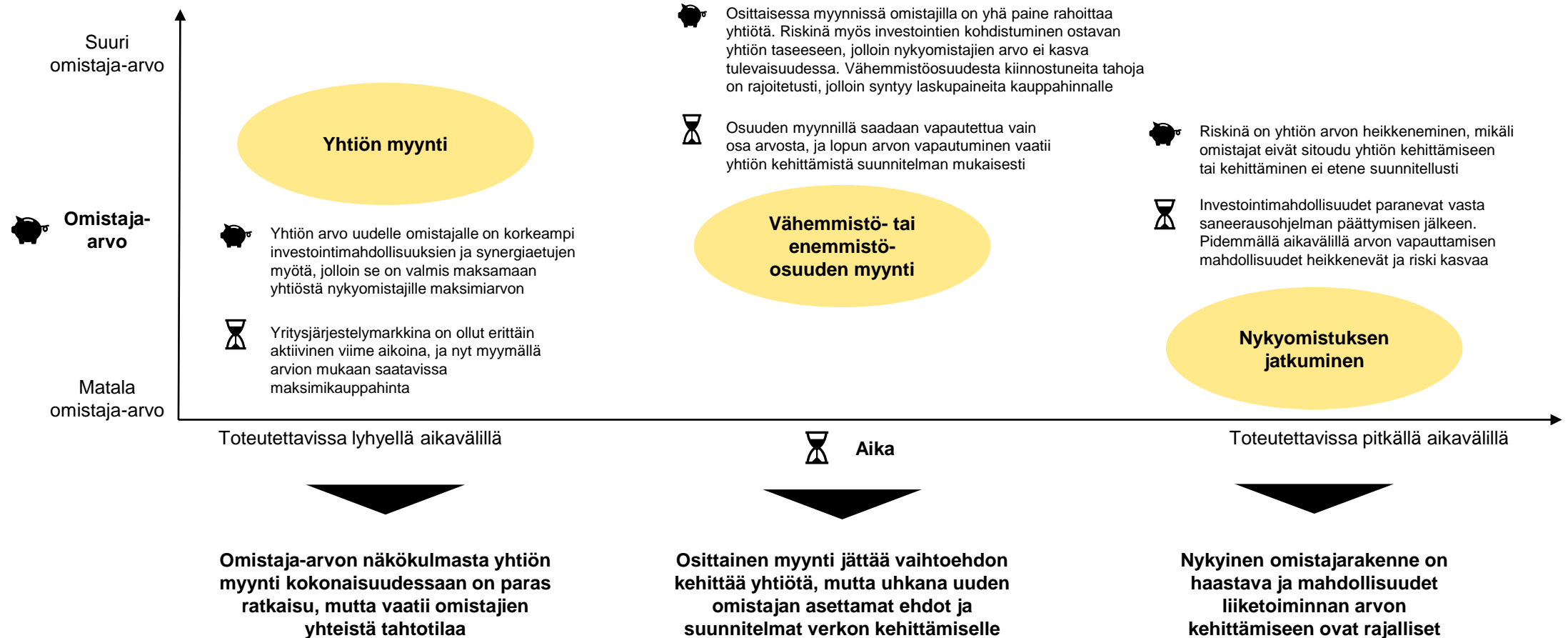
i Kaikki vaihtoehdot esitelly tarkemmin osiossa omistajastrategiset vaihtoehdot

YHTIÖN 100 % MYYNTI VAIHTOEHDOSTA SUORA- VIIVAISIN, MYÖS VÄHEMMISTÖOSUUS MAHDOLLINEN

	1 Nykyomistuksen säilyttäminen		2 Osittainen myynti ulkopuoliselle sijoittajalle		3 Koko yhtiön myynti
	A Kokonaan	B Osittain	A Vähemmistön myynti	B Enemmistön myynti	
Hyödyt	Omistus ja päätäntävalta säilyvät nykyomistajilla.	Kunnat, joilla on strateginen intressi yhtiöön, voivat säilyttää omistuksen ja päätösvallan täysin itsellään. Halukkaat voivat luopua omistuksesta.	Kunnat, joilla on strateginen intressi yhtiöön, voivat säilyttää päätösvallan itsellään. Halukkaat voivat luopua omistuksesta.	Enemmistöomistajalla isompi rooli investoinneissa ja usein isolla ostajalla tehokkuushyötyjä investointien toteuttamisessa.	Maksimoi yhtiön tämän hetkisen arvon nykyisille omistajille.
Haasteet	Kuntien tilanne ei ole yhtenäinen, eikä yhtiöllä ole selkeää suuntaa haastavassa rahoitustilanteessa. Investoinnit on rahoitettava itse.	Omistuksestaan luopuvien kuntien osakkeet lunastettava käyvällä arvolla. Tulevat investoinnit tarvitsevat lisäksi rahoituksen omistajilta.	Vähemmistöostaja asettanee merkittäviä ehtoja yhtiön kehittämiselle. Kauppahinta luopuville nykyomistajille merkittävästi alle markkinahinnan.	Enemmistöomistajalla päätösvalta, vähemmistöomistajan tavoitteet jäävät sopimuksen varaan. Kauppahinta luopuville nykyomistajille alle täyden markkinahinnan.	Verkon kehittyminen ja asiakashintojen taso eivät ole kuntien hallinnassa ellei erikseen sovita kaupan yhteydessä.
Toteutettavuus	 Ei vaadi toimenpiteitä, mutta osakassopimuksen rauettua osa voi tehdä itsenäisiä ratkaisuja. Ei suositeltava.	 Vaatii taloudellisia resursseja omistajiksi jääviltä kunnilta. Kaikkia tyydyttävän ratkaisun löytäminen haastavaa.	 Vain jo alueella toimiva teollinen taho voisi olla kiinnostunut.	 Vain teollinen taho voisi olla kiinnostunut.	 Järjestelymarkkina on ollut aktiivinen viime aikoina, joten toteutettavuus arviomme mukaan hyvä.
Riskit	 Yhtiö ei kehity, jos investointeja ei toteuteta.	 Riskinä on, että omistajat joutuvat pääomittamaan aiottua enemmän.	 Toimijaa ei löydy nykyomistajille järkevillä taloudellisilla ehdoilla.	 Vähemmistöomistajan omistuksen arvon kehitys heikko, jos investoidaan ostavan yhtiön kautta.	 Alueen kehittäminen ei omissa käsissä ja jää mahdollisesti tavoitteita alemmaksi.

 Korkea  Matala

YHTIÖN MYYNTI VAPAUTTAA OMISTAJA-ARVON HETI, MUISSA VAIHTOEHDOISSA ENEMMÄN RISKEJÄ



SUOSITUS ETENEMISESTÄ

Nykyisellä omistusrakenteella ei ole kannattavaa jatkaa

Savon Kuidun myynti on vaihtoehtoista suoraviivaisiin, mutta muitakin vaihtoehtoja on harkittavana

Mahdollisessa myyntiprosessissa huomioitava muutamia arvoon vaikuttavia asioita

- Nykyinen omistusrakenne on hajautunut ja omistajilla on eriävät intressit yhtiön kehittämisestä. Yhtiön haastava tilanne on passivoittanut joitakin omistajia, jotka tekevät jo yhteistyötä muiden yhtiöiden kanssa kuituverkon rakentamisen osalta. Näiden kuntien intressit Savon Kuitua kohtaan ovat lähinnä taloudelliset
- Joillakin kunnilla voisi olla kiinnostusta säilyttää omistus paikallisesta valokuituyhtiöstä, mutta se vaatisi investointikyvykkyyttä ja -halua, joita omistajakyselyn mukaan ei ole merkittävästi. Tätä tulee kuntien kuitenkin pohtia itse
- Vaihtoehtona koko yhtiön myynnille on myydä vain osittain: Savon Kuidun omistamisesta edelleen kiinnostuneet nykyomistajat voisivat lunastaa omistuksestaan luopuvien osakkaiden osuudet tai sallia näiden osuuksien myynti ulkopuoliselle taholle. Nämä vaihtoehdot vaatisivat omistajiksi jääviltä kunnilta investointikykyä sadoista tuhansista miljooniin euroihin vuosittain. Lisäksi kiinnostuneen ulkopuolisen tahon mukaan saaminen voi olla haastavaa
- Mahdollisessa myynnissä saatavaan kauppahintaan vaikuttaa ostajan profiili – paikallisen toimijan maksukyky on pienempi, mutta sitoutuminen alueelliseen kehittämiseen todennäköisesti suurempi kuin kansallisen tason toimijan
- Jos päätetään toteuttaa yhtiön myynti, korkein arvo usein saadaan toteuttamalla myynti huutokauppaprosessilla, jolloin kaikki potentiaaliset ostajaehdokkaat kontaktoidaan, ja ostajaehdokkaat kilpailevat toistensa kanssa
- Jos alueellinen kehittäminen nähdään tärkeänä, kaupassa voidaan sopia esimerkiksi investointien toteuttamisesta alueelle, mutta tällöin on huomioitava, että tällainen ehto voi laskea arvoa ostajalle ja näin pienentää saatavaa kauppahintaa
- Lisäksi tulisi selvittää nykyisen hajanaisen verkkoinfran omistuksen siirtämistä kunnilta yhtiölle, jotta myytävä kokonaisuus olisi selkeämpi ja kiinnostavampi

SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ & SUOSITUS

VALOKUITUMARKKINA

OMISTAJAKUNTIEN TILANNE

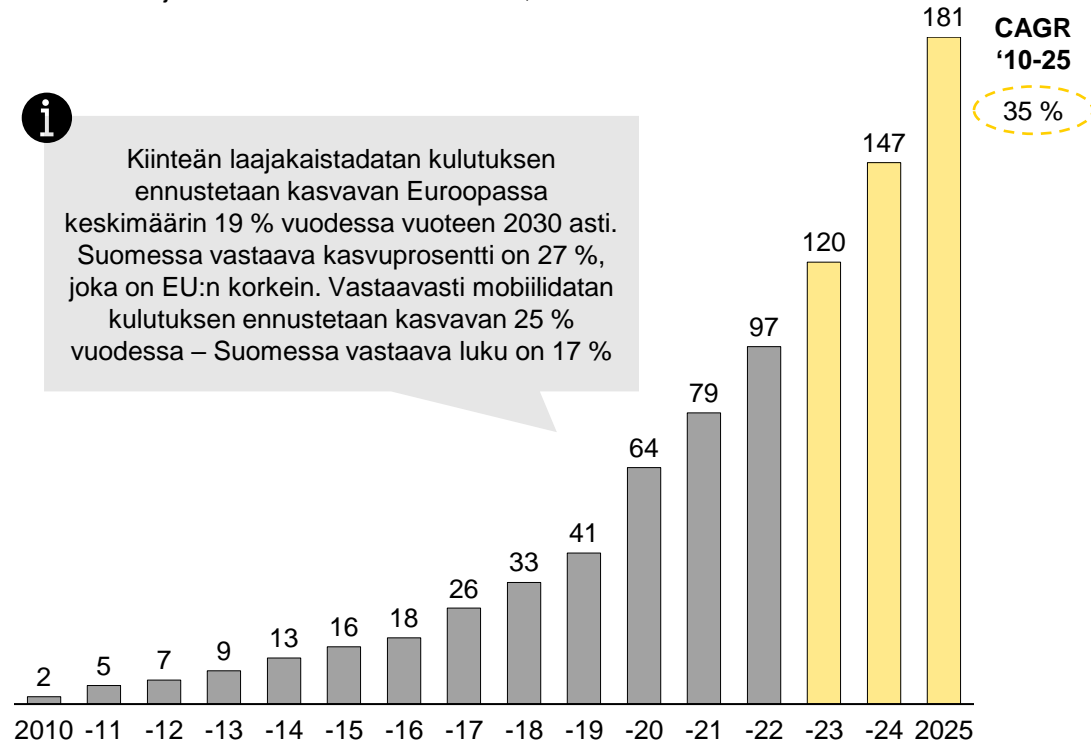
OMISTAJASTRATEGISET VAIHTOEHDOT



DATAINTENSITEETIN JATKUVA KASVU LISÄÄ TIEDONSIIRRON KYSYNTÄÄ TULEVAISUUDESSA

GLOBALI DATAN KYSYNTÄ JATKAA NOPEAA KASVUA TULEVAISUUDESSA...

Maailmanlaajuinen tiedon⁽¹⁾ kokonaismäärä, zettatavua



...JOTA AJAA DATAINTENSIIVISTEN TOIMINTOJEN KULUTUKSEN LISÄÄNTYMINEN

- Internetin saatavuuden** paraneminen ja maailmanlaajuisten yhteyksien lisääntyminen on johtanut datan kulutuksen merkittävään kasvuun
- Sosiaalisen median alustojen** käyttö on lisännyt multimediatisällön jakamista sekä korkealaatuisten suoratoistopalvelujen kysyntää
- Koronapandemian myötä **etätöiden ja -oppimisen** vaatimien dataintensiivisten video- sekä yhteistyöalustojen kysyntä kasvoi
- Älylaitteet, mobiilisovellukset ja IoT-laitteet** luovat ja välittävät jatkuvasti dataa, joka on johtanut merkittävään datan kulutuksen kasvuun
- Korkearesoluutioisen videomateriaalin lisääntyminen** on merkittävä selittävä tekijä datan kulutuksen kasvulle jatkossa. Videoiden osuus kulutuksesta on 60-65 % datan kokonaiskulutuksesta – tämä on kasvattanut etenkin mobiilidatan kulutusta
- Metaversumit, VR ja AR** lisäävät datan käyttöä useilla alueilla, kuten pelaamisessa ja muussa sosiaalisessa kanssakäymisessä, lisäten tarvetta paremmalle verkkoinfrastruktuurille
- AI:n, koneoppimisen ja reunalaskennan** lisääntyminen ajaa datan kulutuksen kasvua mahdollistaen nopeamman datan käsittelyn sekä paremmat yhteydet prosessien automatisoituessa
- 5G:n ja valokuituverkkojen** kattavuuden parantuminen kasvattaa datan kulutusta käsittelyn nopeutuessa. Suomi on 5G-verkkojen edelläkävijämaa, mutta valokuituverkkojen kattavuus on yhä melko alhaisella tasolla kansainvälisessä vertailussa

🔍 = Historialliset kehitystrendit ↙ = Tulevaisuuden kehitystrendit

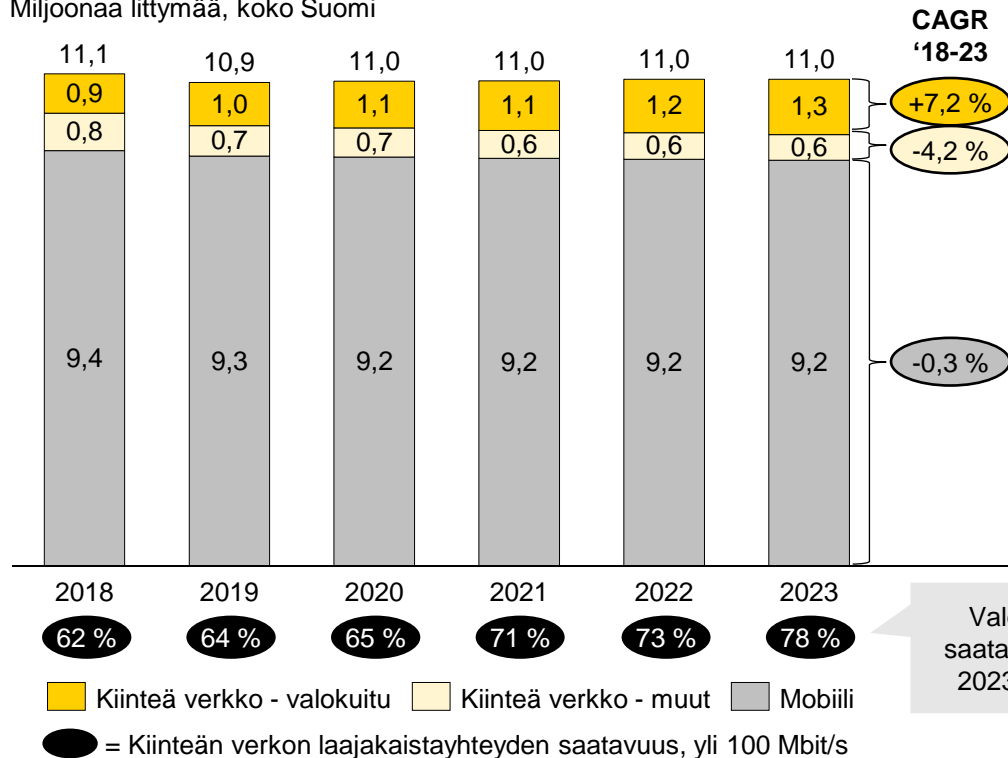
(1) Luodun, kaapatun, kopioidun ja kulutetun tiedon
Lähde: Arthur D. Little, Spring-analyysi

VALOKUITULIITTYMIEN MÄÄRÄN ODOTETAAN KASVAVAN 1,7 MILJOONAAN LÄHIVUOSINA

VALOKUITULIITTYMÄT OVAT KORVANNEET MUITA LIITTYMÄTYPPEJÄ VIIME VUOSINA...

...JA VALOKUIDUN MERKITYS YHÄ KOROSTUU TIEDONSIIRRON MÄÄRÄN KASVAESSA

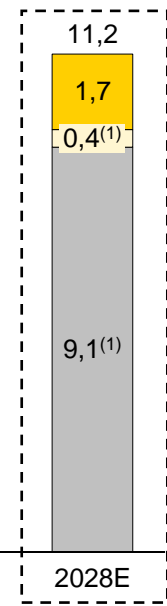
Miljoonaa liittymää, koko Suomi



FTTH Council Europe ennustaa valokuituliittymien, etenkin FTTH liittymien määrän, kasvavan noin 36 % Suomessa vuoteen 2028 mennessä. Tätä perustellaan nopeiden yhteyksien kysynnän lisääntymisen lisäksi alentuneilla liittymismaksuilla

Metallijohteisten kiinteän verkon liittymien kyky vastata datan kulutuksen tarpeisiin heikkenee tulevaisuudessa vähentäen niiden kysyntää. Esimerkiksi kupariliittymien määrä viimeisen viiden vuoden aikana on laskenut vuositasolla yli 23 %

Mobiilidatan kulutuksen ennustetaan kasvavan Suomessa, mutta hidastuen. Mobiilidatan käytön suhteellisen korkeaa tasoa selittää mobiiliverkkojen valokuituverkkoja parempi saatavuus sekä suhteellisen hyvä toimivuus ja rajattoman datan mobiiliyhteyksien edullisuus



Valokuidunkin saatavuus vuonna 2023 oli jo 71 %

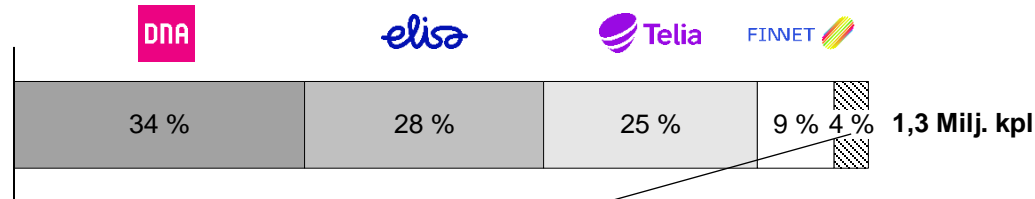
Valokuidun kiistattomia etuja ovat toimintavarmuus, lähes rajaton kapasiteetti, alhainen latenssi, taloudellinen tehokkuus, turvallisuus sekä kestävyys – kuluttajien tietoisuuden lisääminen on avainasemassa liittymien kysynnän kasvattamisessa

(1) Muiden kiinteän verkon liittymien sekä matkaviestintäverkon liittymien ennuste perustuu historialliseen vuositasoon muutokseen 2017-2023
 Lähde: FTTH Council Europe, Tefficient, Traficom, Spring-analyysi

MARKKINAN PERINTEISIÄ TOIMIJOITA HAASTAVAT UUDET TULIJAT MILJARDIEN INVESTOINNEILLA

DNA:N, ELISAN JA TELIAN OSUUS KIIINTEÄN LAAJAKAISTAVERKON LIITTYMISTÄ ON YLI 90 %

Kiinteän laajakaistan liittymien markkinaosuudet vuonna 2022, %



Muut toimijat⁽¹⁾

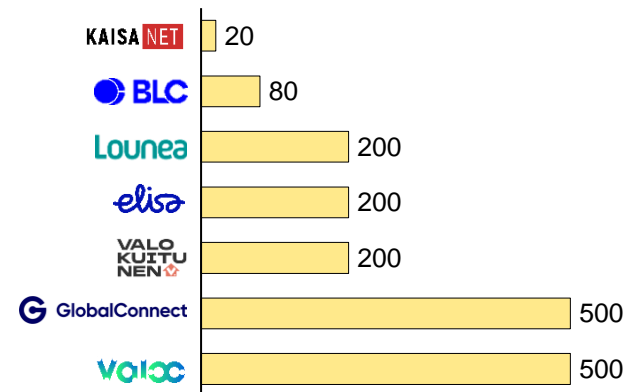


Esimerkkejä toimijoista

PERINTEISIÄ TOIMIJOITA HAASTETAAN ETENKIN PÄÄOMASIOITTAJIEN AVULLA

- Suomen valokuituverkon takamatka on herättänyt kiinnostusta suurten toimijoiden keskuudessa ja houkutelut infrastruktuurisijoittajia tukemaan valokuituverkkojen rakentamista miljoonien eurojen rahoituspaketeilla
- Myös teleoperaattorit ovat lähteneet kansainväliseen yhteistyöhön kasvattaakseen kokoaan ja siten investointikykyään
- Pärjätäkseen markkinalla valokuituun täytyy investoida niin paljon, että pienten toimijoiden on hankala kasvattaa toimintaansa – markkina keskittyyne tulevaisuudessa suurille toimijoille

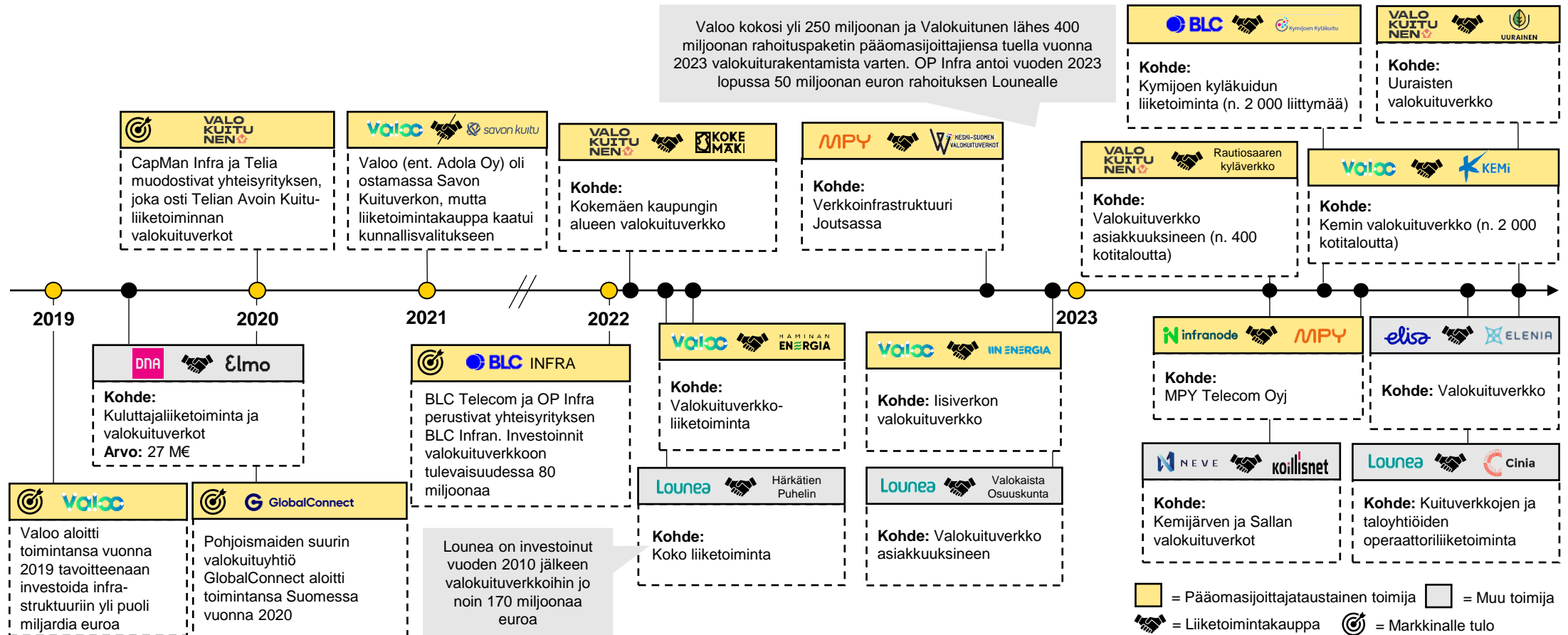
Yhtiöiden ilmoittamia valokuituinfrastruktuuri-investointeja, M€



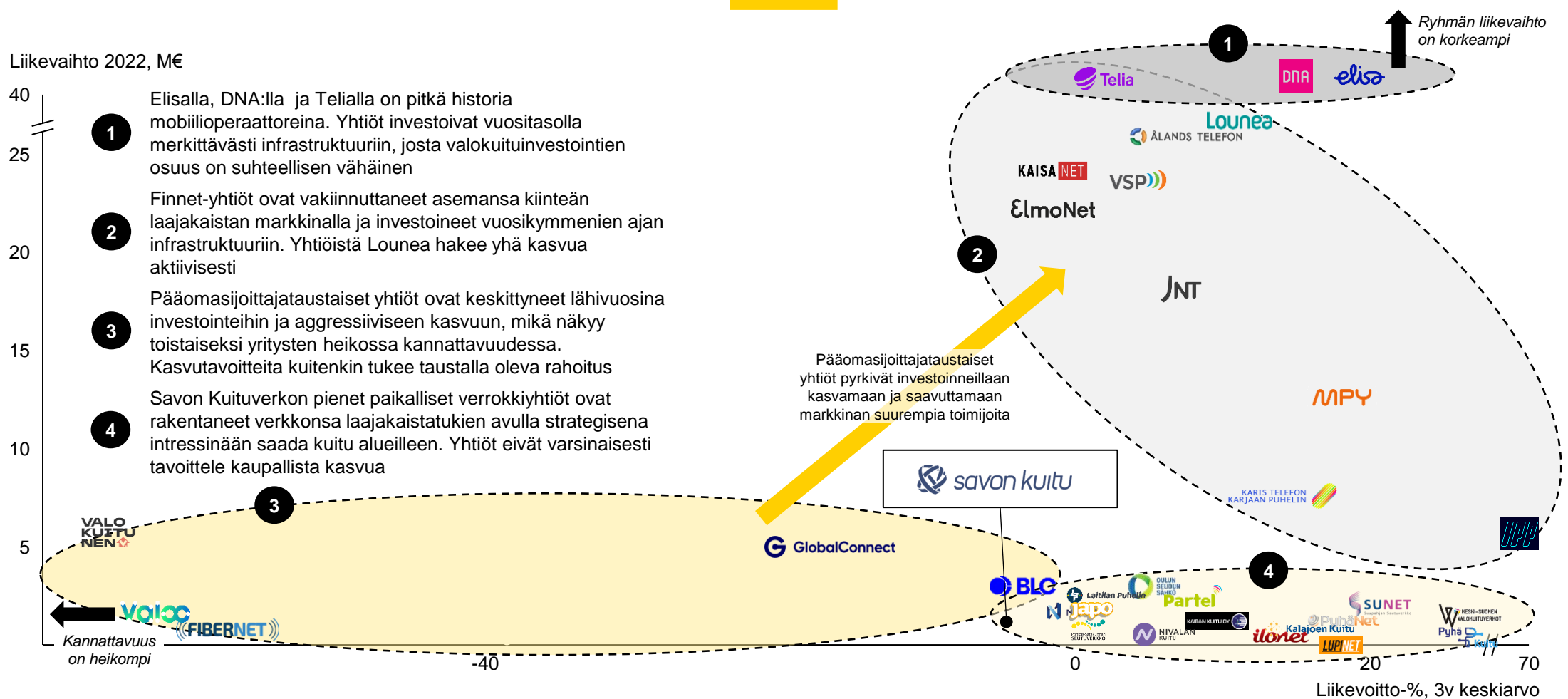
Yhteensä investoinnit markkinaan 1,5-2 mrd. €

(1) Muiden toimijoiden osuus (~4 %) liittymämyynnistä ei sisällä niiden yhtiöiden liikevaihtoa, jotka eivät myy liittymiä vaan hallinnoivat ainoastaan verkkoinfraa (Valokuitunen, Savon Kuitu)
Lähde: FiCom, Traficom, Yhtiöiden verkkosivut, Spring-analyysi

MARKKINA KONSOLIDOITUNUT VAUHDILLA VIIME VUOSINA ETENKIN SJOITTAJIEN TOIMESTA

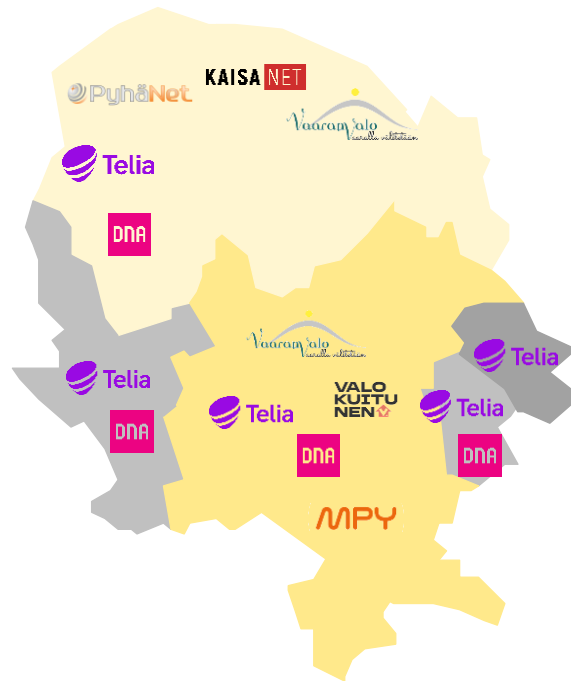


INVESTOINTIKYKY ON AVAINASEMASSA MARKKINA-ASEMAN SAAVUTTAMISESSA



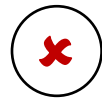
OSA KUNNISTA TEHNYT YHTEISTYÖTÄ MUIDEN VALOKUITUYHTIÖIDEN KANSSA

SAVON KUITUVERKOLLE KESKEISIÄ KILPAILIJOITA OVAT KAISANET, VALOKUITUNEN JA MPY, JOTKA OVAT TEHNEET VERKKOINVESTOINTEJA LÄHIVUOSINA MYÖS SAVON KUIDUN OMISTAJIEN ALUEILLA



	Toimialue	Kommentit toimijasta
	Lapinlahti, Leppävirta, Tervo, Tuusniemi, Siilinjärvi, Suonenjoki, Varkaus	DNA osti Kuopion Puhelimen liiketoiminnan vuonna 2007, mikä on vahvistanut DNA:n asemaa Pohjois-Savossa historiassa
	14 kuntaa	Telia on tyypillisesti rakentanut verkkoa alueille, jonne muut toimijat eivät ole kyenneet investoimaan (haja-asutusalue)
	lialmi, Lapinlahti, Kiuruvesi, Pielavesi, Sonkajärvi, Vieremä	Kaisanet aloitti vuonna 2023 rakentamisen Lapinlahdella, Kiuruvedellä ja Vieremässä. Tänä vuonna rakentaminen aloitetaan lialmessa
	Joroinen, Suonenjoki, Kuopio	Valokuitunen on investoinut markkinaehtoisesti lähes 3 miljoonaa euroa Kuopion kaupungin alueen valokuituverkkoihin kattaen noin 3 000 kotitaloutta. Vuonna 2023 yhtiö voitti kilpailutuksen viidestä uudesta alueesta
	Leppävirta, Suonenjoki, Varkaus	MPY on toiminut pääsääntöisesti Kymenlaaksossa, Päijät-Hämeessä sekä Etelä-Savossa, josta yhtiö on laajentunut Pohjois-Savon eteläosiin
	Kiuruvesi	PyhäNet on rakentanut verkkoaan alun perin Kiuruveden naapurikuntiin Pohjois-Pohjanmaalle
	Rautavaara, Sonkajärvi, Lapinlahti, Kuopio (Nilsä, Juankoski)	VaaranValo OSK suunnittelee laajentavansa verkkoaan alhaisen saatavuuden kuntaan Kaaviin Traficomin myöntämän tuen avustuksella

GIGABITTISEN YHTEYDEN SAAVUTTAMINEN KAIKIALLE VAATISI RAHAA JA SUJUVAMPAA LUVITUSTA



Nykytilanteen ratkaistavat haasteet

- Haja-asutusalueen kuidutus ei toteudu markkinaehtoisesti (kysyntä ei riitä), vaan tarvitaan yhteiskunnan tukea
- Yhteisrakentamisessa (esim. sähkö- ja televerkot) ollut toistaiseksi haasteita, mm. kommunikaatiossa sekä kustannusten jaossa osapuolten kesken
- Rakentamisen luvitusprosessi on hidas ja kankea, mikä vaikeuttaa verkkojen sijoittelua ja suunnittelua



Ehdotetut tai tulevat muutokset lainsäädäntöön

- EU:n gigabitti-infrastruktuuriasetuksen (GIA)⁽¹⁾ tarkoitus on luoda keinoja yksinkertaistaa ja nopeuttaa kuitu- ja 5G-verkkojen rakentamista
- Yleistä rakentamista pyritään nopeuttamaan keskittämällä lupamenettelyitä (yhden luukun periaate⁽²⁾) ja parantamalla verkon sijoittelumahdollisuuksia
- Yhteisrakentamista pyritty edistämään mm. yhteisen tietopisteen kehittämisen avulla (myös GIA pyrkii kehittämään tätä)



Epäselvät suunnat

- Tukirahoituksen jatkuminen kansallisesti ja EU-tasolla on vielä auki. Suomessa selvitetään parhaillaan tukien jatkamista
- Kunnat ehdottaneet kunnossapitolain (KPL) muutosarvioinnissa oikeuksiensa laajentamista infrarakentamishankkeissa alueellaan. Tämä tarkoittaisi rakentamisen aloituksen siirtämisen tai jopa kieltämisen kokonaan (kunnissa nähty ongelmana jatkuva rakentaminen ja yhteisrakentamisen puute)





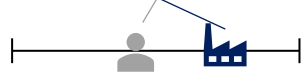
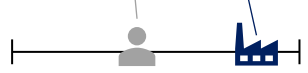
(1) GIA:sta on päästy trilogisopuun helmikuussa 2024, ja sen uskotaan tulevan voimaan kevään aikana. Kansallinen lainsäädäntö tulee päivittää 18-24 kuukauden kuluessa

(2) Koskee valtion virastoja – ei kuntia (itsehallinto-oikeus)



Lähde: Digitaalinen kompassi, Asiantuntijahaastattelut, Spring-analyysi

YRITYKSILLE KUIDUN TOIMINTAVARMUUS ON ETU, KULUTTAJIA ASKARRUTTAA INVESTOINTIVAATIMUS

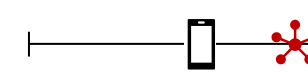
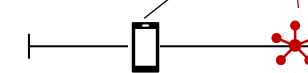
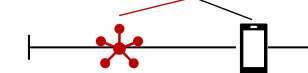
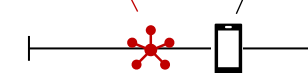
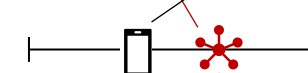
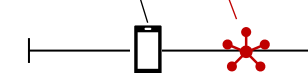
KULUTTAJIEN JA YRITYSTEN TARPEET EROAVAT JONKIN VERRAN TOISISTAAN

Kriteeri yhteydelle	Tärkeys asiakkaalle	Kommentit
Nopeus		Kuidun nopeus on lähes aina 1000 Mbit/s, kun taas mobiiliyhteyden nopeus vaihtelee maantieteen ja liittymän mukaan
Toiminta-varmuus		Yrityksille toimintavarma yhteys on kriittinen prosessijatkuvuuden takia. Kuluttajille kärsimys on lähinnä henkistä
Hinta		Kuluttajien tärkein prioriteetti on hinta – kapasiteetti koetaan usein riittäväksi mobiilissakin
Palvelut		Etenkin kuluttajat arvostavat valinnan-mahdollisuuksia operaattoreissa ja liittymäpaketeissa
Ekologisuus		Ekologisuus on tärkeä arvo useimmille yrityksille, ja enenevässä määrin myös kuluttajille
Turvallisuus		Yrityksellä on paljon salassa pidettävää tietoa, ja tietoturvaan panostetaan paljon. Kuluttajilla tietoturvan taso vaihtelee



Ei tärkeä
Erittäin tärkeä

 = Kuluttajat
  = Yritykset

KUITU PEITTOAA USEALLA MITTARILLA MOBIILIVERKON, MUTTA MOLEMPIA TARVITAAN

Kriteeri yhteydelle	Verkkotyypin suoriutuminen	Kommentit
Nopeus		Valokuidulla netin käyttörajat eivät tule vastaan. Mobiilidatan luvattu nopeus ei aina toteudu
Toiminta-varmuus		Kiinteä yhteys on lähes 100 % varma. Mobiiliverkossa esiintyy toiminta-häiriötä, esim. jos käyttäjiä on paljon
Hinta		Kiinteän verkon kustannusmielikuvaa rasittaa suuri käyttäjäkohtainen alkuinvestointi. Mobiilissa vastaavaa investointia ei ole
Palvelut		Mobiilioperaattoreita on paljon erilaisia liittymäpaketteja, joista valita. Kuituverkossa voi olla vain yksi operaattori
Ekologisuus		Valokuidun elinkaari on 50 vuotta eli rakentaminen ei kuormita ympäristöä. Päätelaitteiden sähkönkulutus on mobiililaitteilla suurempaa
Turvallisuus		Valokuitua ei voi kuunnella, peilata tai nauhoittaa, kuten radiotaajuuksilla tapahtuvaa tiedonsiirtoa

Heikko
Erinomainen

 = Kuituverkko
  = Mobiiliverkko

SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ & SUOSITUS

VALOKUITUMARKKINA

OMISTAJAKUNTIEN TILANNE

OMISTAJASTRATEGISET VAIHTOEHDOT



POHJOIS-SAVON KUNTIEN VÄLILLÄ ON MERKITTÄVIÄ EROJA KIINTEÄN LAAJAKAISTAN SAATAVUUDESSA

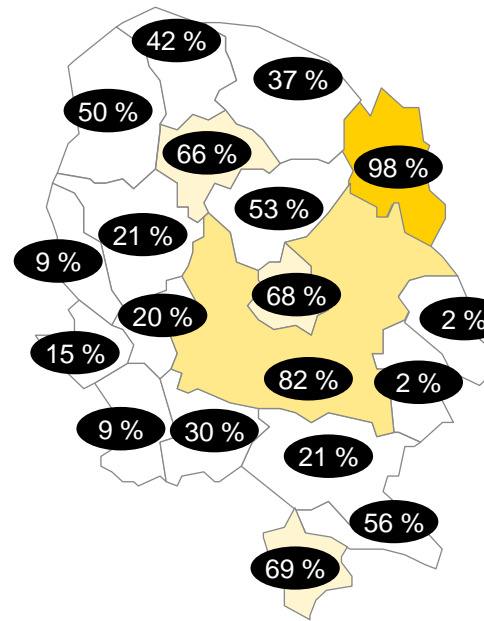
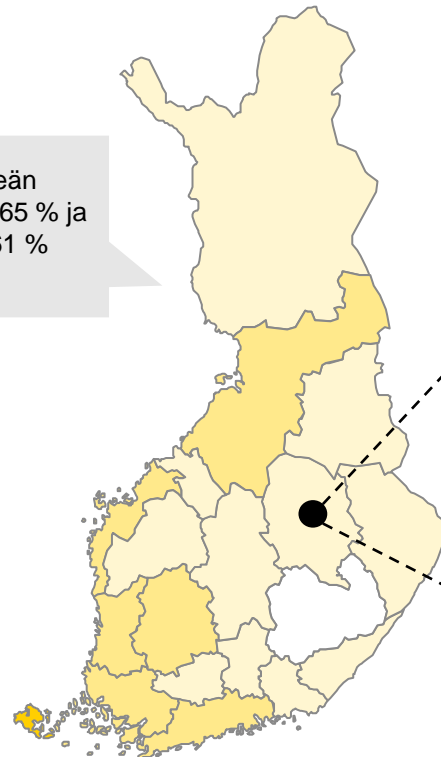
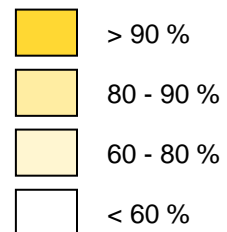
KIINTEÄN VERKON SAATAVUUS ON PARHAIMPIIN MAAKUNTIIN NÄHDEN HIEMAN TAKAMATKALLA POHJOIS-SAVOSSA...

...MUTTA YKSITTÄISISSÄ KUNNISSA SAATAVUUS VAIHTELEE MERKITTÄVÄSTI



Pohjois-Savossa kiinteän laajakaistan saatavuus oli 65 % ja valokuitukattavuus oli 61 % vuonna 2023

Kiinteän verkon laajakaistasaatavuus⁽¹⁾:



● = Kiinteän verkon laajakaistayhteyden saatavuus, yli 100 Mbit/s

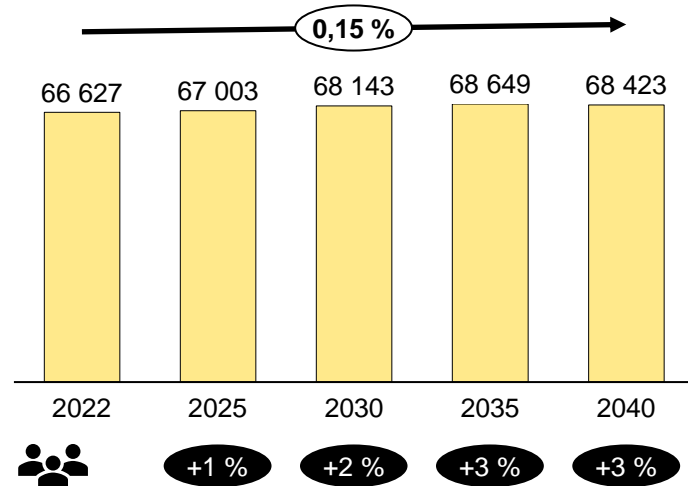
- Pohjois-Savon kunnissa kiinteän laajakaistan saatavuus on erittäin hyvä suurissa kunnissa, mutta reuna-alueilla saatavuus vaihtelee 2 %:sta jopa 98 %:iin. Saatavuus voi vaihdella merkittävästi jopa yksittäisen kunnan alueella (esim. Kuopion keskustan kattavuus lähes 100 %, kun taas reuna-alueilla heikoimmillaan olematon)
- Valokuidun saatavuus on hyvin lähellä koko kiinteän laajakaistan saatavuutta, sillä suuri osa kiinteästä verkosta on valokuitua, ja vanhaa kiinteää verkkoa (esim. kupariverkko) uudistetaan koko ajan
- Haja-asutusalueille kiinteän laajakaistan rakentaminen markkinaehtoisesti on haastavaa, mikä osaltaan selittää reuna-alueiden matalaa saatavuutta

(1) Yli 100 Mbit/s nopeudet; sisältää valokuituyhteyksien lisäksi muut kiinteän verkon yhteydet, mutta käytännössä suuri osa nopeista yhteyksistä on valokuitua
Lähde: Traficom, Spring-analyysi

KUOPIO ON SEUDUN AINOA KASVAVA KUNTA, MAASEUDULLA VÄESTÖ VÄHENEÉ JOPA 20 %

KUOPIOSSA KOTITALOUKSIEN MÄÄRÄ KASVAA MALTILLISESTI...

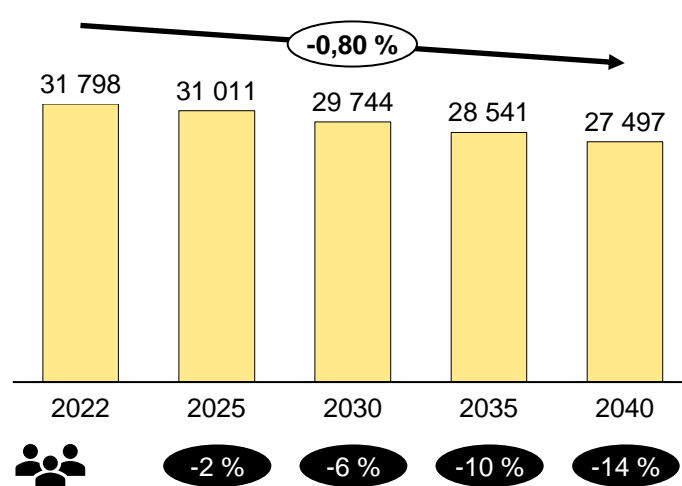
Kotitalouksien määrän kehitys Kuopiossa⁽¹⁾



- Kuopion väestöstä lähes 80 % asuu kaupunkialueella, harvaan asutulla maaseudulla vain 1,5 %

...MUISSA VILKKAAMMISSA KUNNISSA SE LASKEE HIEMAN...

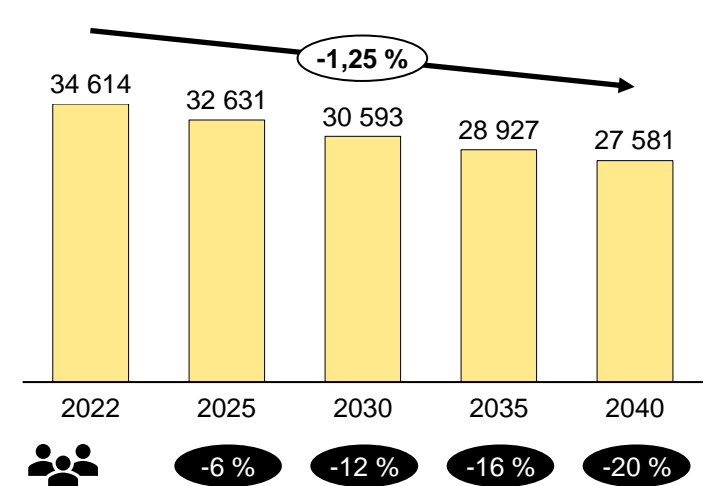
Kotitalouksien määrän kehitys Iisalmessa, Siilinjärvellä ja Varkaudessa⁽¹⁾



- Iisalmessa, Siilinjärvellä ja Varkaudessa kaupunkialueella asuvan väestön osuus on noin 90 %

...KUN TAAS HARVAAN ASUTUILLA ALUEILLA LASKU ON SELKEÄ

Kotitalouksien määrän kehitys haja-asutusalueilla⁽²⁾



- Pohjois-Savon taajamissa ja haja-asutusalueilla yli 96 % väestöstä asuu maaseutualueella, joista ydinmaaseudulla asuu keskimäärin vain reilu 40 %

(%) = Väestön vuositason muutos

👤 = Kotitalouksien määrän kumulatiivinen kasvu, %

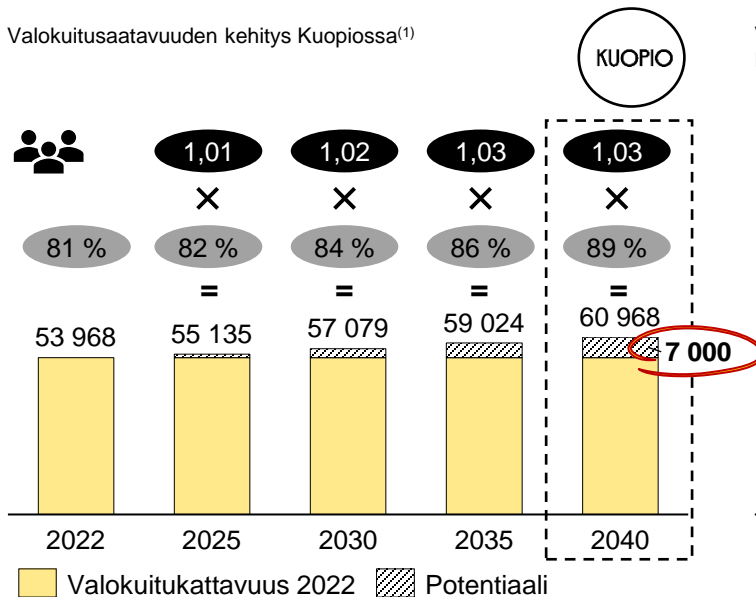
(1) Kotitalouksien määrä vuonna 2022 sekä sen kehitys vuoteen 2040 on arvioitu väestöennusteen ja keskimääräisen asutokunnan koon mukaan

(2) Haja-asutusalueen kuntiin sisältyy Leppävirta, Lapinlahti, Kiuruvesi, Suonenjoki, Joroinen, Pielavesi, Sonkajärvi, Vieremä, Rautalampi, Kaavi, Tuusniemi, Keitele, Vesanto, Rautavaara ja Tervo
Lähde: Tilastokeskus, Spring-analyysi

ISOMMISSA KUNNISSA VIELÄ REILUSTI VALOKUITU- POTENTIAALIA SAATAVUUDEN KOHOTESSA ~90 %:IIN

KUOPION VALOKUITUSAATAVUUS ON LÄHTÖKOHTAISESTI HYVÄ...

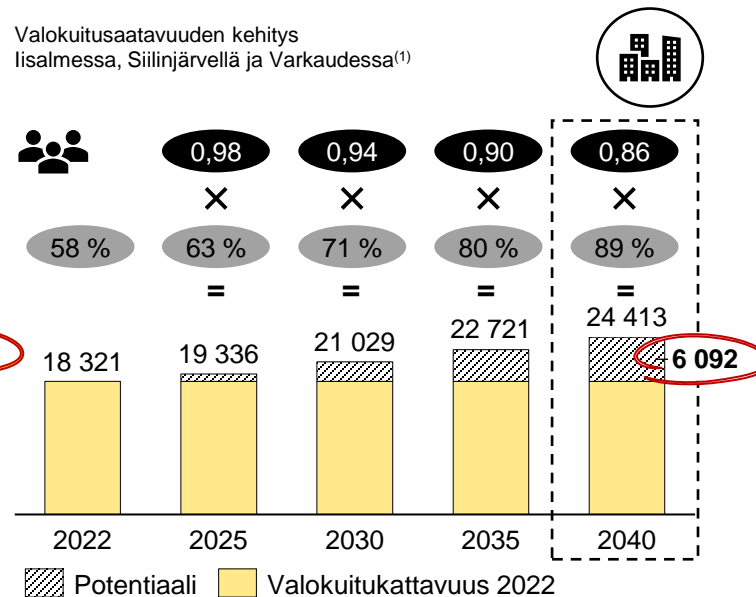
Valokuitusaataavuuden kehitys Kuopiossa⁽¹⁾



- Kuopiossa valokuidulle on aidosti kysyntää, potentiaalisia alueita löytyy mm. Etelä- ja Itäosista

...MUISSA VILKKAISSA KUNNISSA ON VIELÄ POTENTIAALIA...

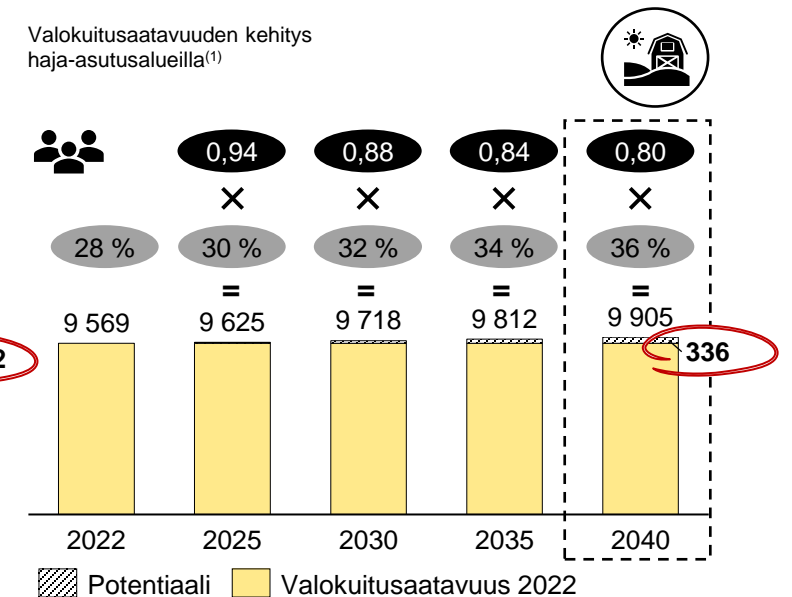
Valokuitusaataavuuden kehitys
Iisalmessa, Siilinjärvellä ja Varkaudessa⁽¹⁾



- Siilinjärvi on kehittyvä kunta, jossa on merkittävästi valokuitupotentiaalia - ELY on rakentamassa Siilinjärvellä kevyen liikenteen väylän ja kunta kaavoittaa uusia asuinalueita

...HAJA-ASUTUSALUEILLA SITÄ ON RAJALLISESTI⁽²⁾

Valokuitusaataavuuden kehitys
haja-asutusalueilla⁽¹⁾



- Haja-asutusalueilla kuidun tarve on suuri esimerkiksi maataloilla sekä kunnissa, joissa on teollisuutta (esim. Tervo, Keitele)

= Kotitalouksien määrän kumulatiivinen kasvukerroin

= Valokuitusaataavuus

= Kotitalouksien kasvupotentiaali yhteensä

(1) Valokuitusaataavuuden tavoitteeksi vuonna 2040 Kuopion Kaupunkialueille on arvioitu 95 % ja maaseutualueille 70 %. Muiden kuntien osalta maaseutualueiden saatavuudeksi on arvioitu 35 %
(2) Haja-asutusalueen kuntiin sisältyy Leppävirta, Lapinlahti, Kiuruvesi, Suonenjoki, Joroinen, Pielavesi, Sonkajärvi, Vieremä, Rautalampi, Kaavi, Tuusniemi, Keitele, Vesanto, Rautavaara ja Tervo
Lähde: Tilastokeskus, Traficom, Haastattelut, Spring-analyysi

OMISTAJAKYSELYSSÄ SELVITETTIIN OMISTAJIEN TAVOITTEET SAVON KUIDUN OMISTAMISELLE

Omistajakyselyn kysymykset

Tavoitteet ja tarpeet omistajana

- Miksi edustamasi kunta on alun perin lähtenyt mukaan Savon Kuidun omistajaksi? Mitä tavoitteita silloin asetettiin yhtiön omistamiselle?
- Mitä tavoitteita teillä on yhtiön omistajana tällä hetkellä? Ovatko tavoitteet muuttuneet vuosien aikana?
- Näetkö kuntaomisteisella Savon Kuidulla laajempaa merkitystä Pohjois-Savon maakunnassa?
- Onko nopeiden tietoliikenneyhteyksien ja/tai valokuituverkon kattavuuden edistäminen osa kuntastrategiaanne tai strategisia ohjelmia? Jos kyllä, miten edistätte tavoitetta ja näettekö Savon Kuidun toiminnalla ja omistajuudella siinä merkitystä?

Aluekohtainen valokuituverkon tilanne

- Mikä on kuituverkon saatavuuden tilanne tällä hetkellä alueellasi? Tyydyttääkö tilanne kuntaa/kuntalaisia?
- Olisitteko valmiit rahoittamaan investointeja valokuituverkkoon oman kuntanne alueella?
- Mitä valokuitutoimijoita kuntanne alueella tällä hetkellä on? Oletteko käyttäneet tai harkinneet käyttää näiden toimijoiden palveluita?

Savon Kuidun tulevaisuus

- Millaisena näette yhtiön tilanteen (asema markkinoilla, taloudelliset resurssit, investointikyky ...) tällä hetkellä?
- Yhtiöllä on velkasaneeraussuunnitelma vuoteen 2030 saakka. Uskotteko suunnitelman onnistumiseen ja millaisena näette yhtiön tilanteen velkasaneerauksen jälkeen?
- Miten yhtiötä tulisi teidän mielestänne kehittää tulevaisuudessa?
- Olisitteko valmiita pienentämään omistusosuuttanne ja ottamaan yhtiöön ulkopuolisen sijoittajan tai hakemaan omistuksellista/rakenteellista kumppanuutta toimialan sisällä teollisen kumppanin kanssa?
- Olisitteko halukkaita myymään omistuksenne kokonaan (joko toiselle omistajakunnalle tai ulkopuoliselle taholle)?
- Olisiko teillä halukkuutta lunastaa yhtiön osakkeita, jos joku omistajakunnista haluaisi luopua omistusosuudestaan?
- Muut terveiset omistajastrategisen selvityksen laadintaan

YHTIÖN TULEVAISUUS NÄHDÄÄN EDELLEEN HEIKKONA, VAIKKA SANEERAUS ETENEE HYVIN

SUURIMMAT HAASTEET OMISTAJIEN MIELESTÄ OMISTUSRAKENTEESTA JA INVESTOINTIKYVYSSÄ

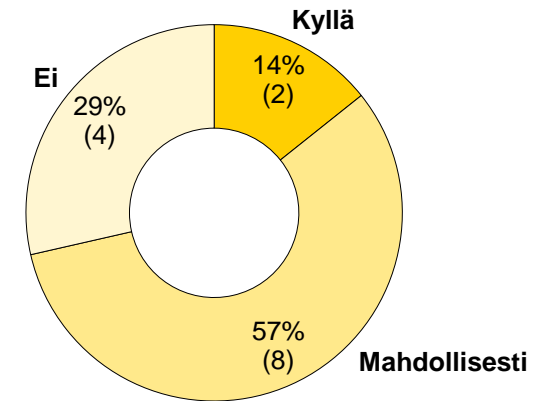
Kysymys: Millaisena näette yhtiön tilanteen tällä hetkellä? Miten yhtiötä tulisi mielestänne kehittää tulevaisuudessa?

Omistus-rakenne	<ul style="list-style-type: none">• Omistus koetaan hajautuneeksi, ei ole selkeää yhteistä suuntaa• Omistajien tasapuolinen kohtelu ei toteudu
Investointi-kyky	<ul style="list-style-type: none">• Investointikyky on heikko erityisesti velkasaneeruksesta johtuen• Heikko tase
Pieni koko	<ul style="list-style-type: none">• Yhtiön pieni koko ja resurssit syövät uskottavuutta• Jää kilpailijoiden jalkoihin

Yhtiön kehittämisessä keskeistä olisi hallittu kasvu, markkinoinnin kehittäminen ja aktiivisuus sekä toiminnan lisääminen kuntalaisten ja yritysten rajapinnassa

70 % OMISTAJISTA OLISI VALMIITA RAHOITTAMAAN INVESTOINTEJA OMALLA ALUEELLAAN

Kysymys: Olisitteko valmiita rahoittamaan investointeja valokuituverkkoon oman kuntanne alueella?

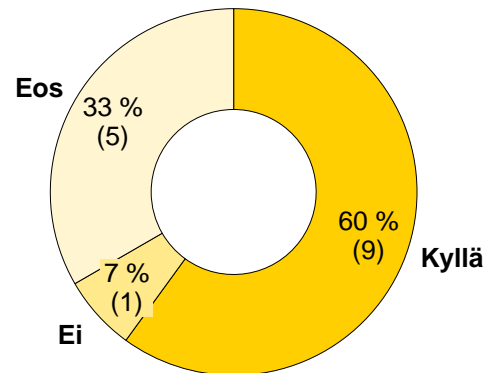


- Erityisesti hankerahoituksen kuntaosuus koetaan sopivana panostuksena
- Yhdellä ei-vastanneella jokin muu toimija on toteuttanut investointeja pääosin markkinaehtoisesti

MONI OLISI VALMIS MYYMÄÄN OSUUTENSA, MUTTA HALUKKAITA LUNASTAJIA EI KUNNISTA LÖYDY

60 % OMISTAJISTA ON VALMIITA MYYMÄÄN OMISTUKSENSA...

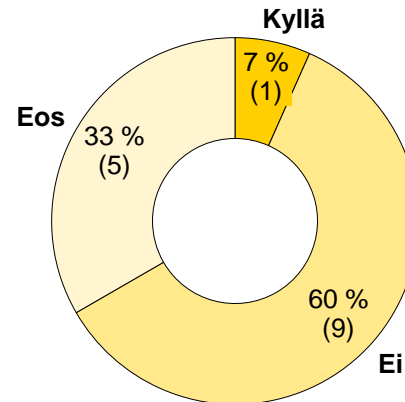
Kysymys: Olisitteko halukkaita myymään omistuksenne kokonaan?



- Myynti nähdään ehdollisena riittävän hyvälle kauppahinnalle
- Tehdyt pääomitus ja maksetut kuntaraha-osuudet tulisi huomioida kauppahinnassa
- Valtuustot tekevät lopullisen päätöksen
- Myös potentiaalisella ostajalla on merkitystä

...MUTTA VAIN YKSI KUNTA HALUKAS LUNASTAMAAN OSUUKSIA

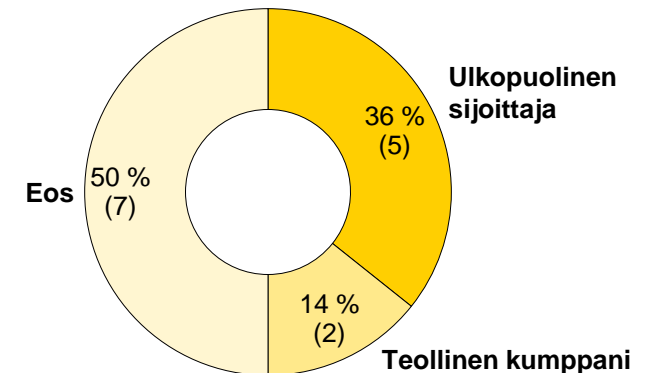
Kysymys: Olisiko teillä halukkuutta lunastaa yhtiön osakkeita?



- Riippuu hinnasta, ollaanko valmiita myymään
- Muilla omistajilla kuitenkin rajalliset resurssit maksaa osuuksista käypää hintaa, eli ulkopuolisen tahon maksamaa kauppahintaa (*arvio*)
- Myyvät kunnat eivät luovu ilmaiseksi

MUILLE VAIHTOEHDOLLE OLLAAN VIELÄ AVOIMIA

Kysymys: Olisitteko valmiita ottamaan yhtiöön ulkopuolisen sijoittajan tai hakemaan omistuksellista/rakenteellista kumppanuutta?



- Voisi tulla kysymykseen mikäli strateginen kumppanuus toisi uskottavaa osaamista ja taloudellista uskottavuutta
- Vähemmistöomistaminen nähdään kuitenkin heikkona vaihtoehtona, jos pääomistaja olisi täysin kaupallinen sijoittaja

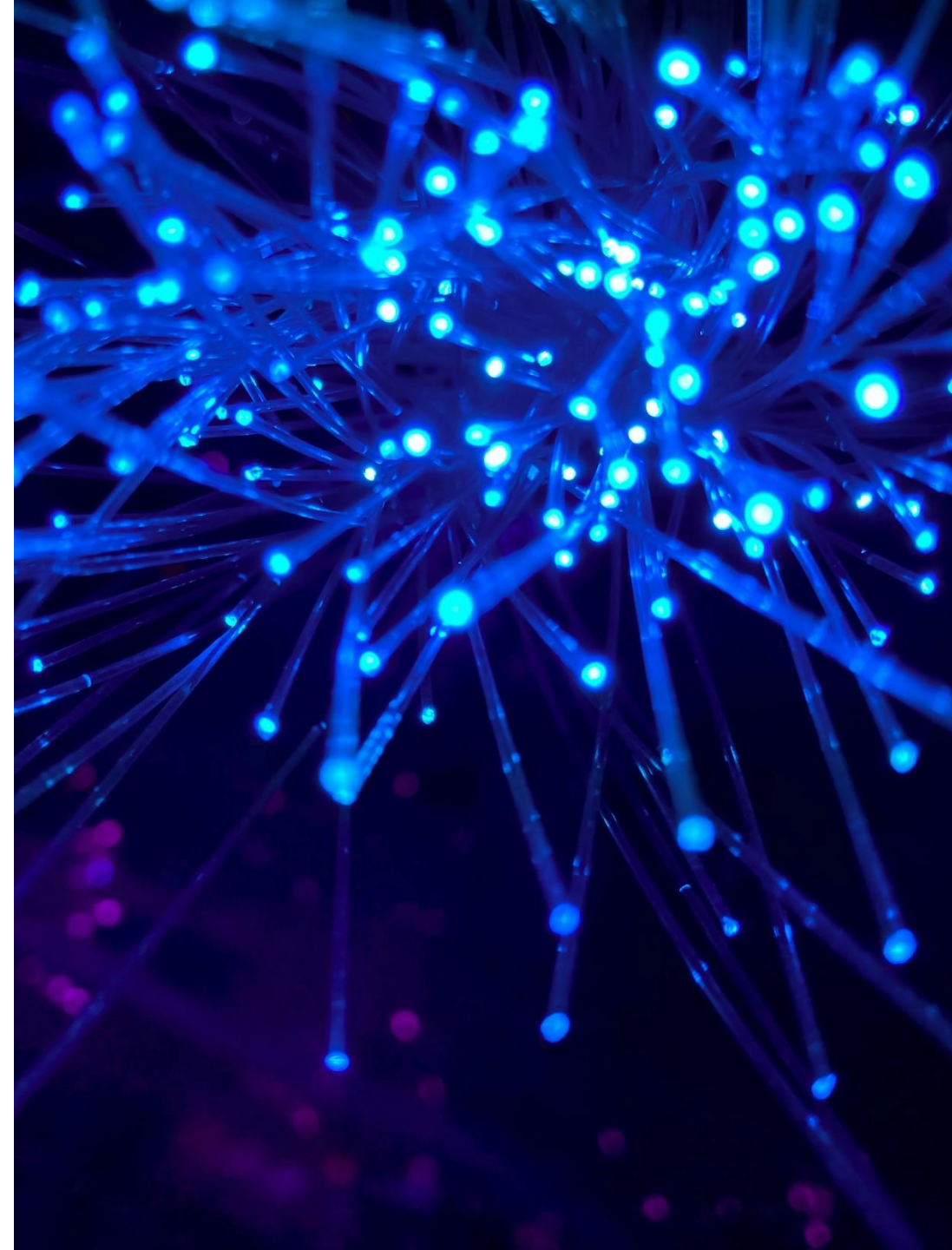
SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ & SUOSITUS

VALOKUITUMARKKINA

OMISTAJAKUNTIEN TILANNE

OMISTAJASTRATEGISET VAIHTOEHDOT



OMISTAJIEN TULISI LÖYTÄÄ KAIKKIEN ETUA PALVELEVA RATKAISU USEISTA VAIHTOEHDOSTA

1 A B

NYKYOMISTUSRAKENTEELLA JATKA- MINEN KOKONAAN (A) TAI OSITTAIN (B)

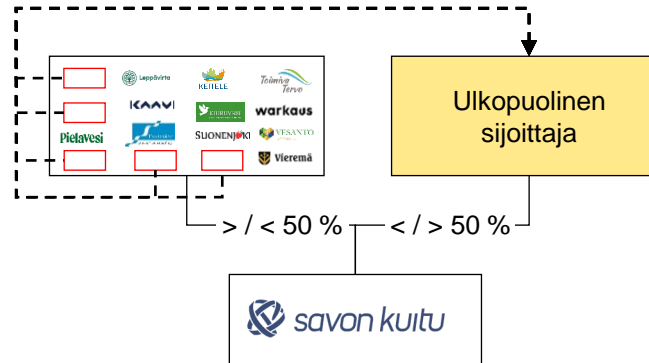


- Nykyomistus on hajautunut eikä omistajilla ole yhteistä näkemystä yhtiön tulevaisuudesta
- Nykyomistuspohjalla jatkaminen tarkoittaisi joko A) koko omistuspohjan säilymistä nykyisellään, tai B) omistuspohjan tiivistämistä nykyomistajien kesken
- Jotta yhtiötä voisi kehittää nykyomistuspohjalla, tulisi lisäksi investointien toteuttamiseksi luoda selkeä rahoitusmalli omistajien osallistumisesta
- Jos investointeja ei tehdä, yhtiö ei kehity ja on riskinä, että toiminta rapautuu hiljalleen

2 A B

VÄHEMMISTÖ- (A) TAI ENEMMISTÖOSUUDEN (B) MYYNTI

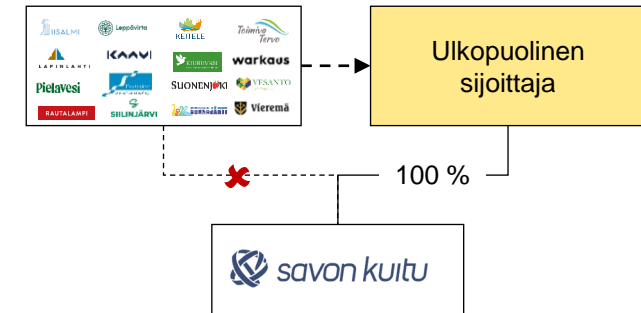
Luopuvat yhtiöt voisivat myydä osuutensa ulkopuoliselle taholle



- Osuudestaan luopumisesta kiinnostuneiden kuntien osuuden voisi teoriassa ostaa jokin ulkopuolinen taho, mutta tällaisesta järjestelystä kiinnostuneita ulkopuolisia tahoja on rajallisesti
- Mikäli päädyttäisiin myymään vähemmistöosuus (<50 %), nykyiset omistajat säilyttäisivät enemmistö-omistajina päätösvalan
- Enemmistöosuuden (>50 %) myynnissä päätösvalta luovutettaisiin ulkopuoliselle taholle, mikä voi asettaa vähemmistöön jäävät kunnat haastavaan asemaan

3

KOKO YHTIÖN OSAKEKANNAN MYYNTI



- Yhtiön koko osakekannan myynti on selkeä vaihtoehto nykyisessä markkinatilanteessa
- Myynnissä voi painottaa tarvittaessa ostajan sitoutumista alueelle tehtäviin investointeihin, mutta silloin kauppahinta on arviolta hieman pienempi
- Potentiaaliset ostajat ovat oletettavasti isompia yhtiöitä, mutta myös paikallisten toimijoiden on mahdollista tehdä tarjous painottaen alueellista kehittymistä ja investointeja

i Kaikki vaihtoehdot esitelly tarkemmin osiossa omistajastrategiset vaihtoehdot

NYKYOMISTAJAPOHJA HAJAUTUNUT JA PASSIIVINEN, INVESTOINTIHALUKKUUS PUUTTUU

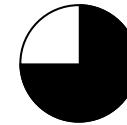
Investoinnit ja Pohjois-Savon alueen kehittyminen

- Saneerausohjelma ja omistajien investointihalukkuuden puute rajoittavat yhtiön kehittämistä nykymallissa. Yhtiö on rahoitusmarkkinakelpoinen vasta saneerausohjelman jälkeen 2030
- Markkinatilanne voi olla hyvin toisenlainen vuosikymmenen lopussa, ja on mahdollista, että investoitavaa ei juuri ole enää
- Omistajien osallistumista investointien rahoittamiseen (esim. suunnatun osakeannin kautta) tulisi pohtia, jos nykyomistus halutaan säilyttää

Omistaja-arvon kehittyminen

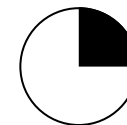
- Nykymallilla jatkaessa kassavirta säilyy matalana tulevaisuudessakin, sillä liikevaihtoa ei pystytä kasvattamaan investointikyvyn rajallisuudesta johtuen
- Tämä tarkoittaa, että yhtiö on todennäköisesti nykyomistajilleen vähemmän arvokas kuin siitä kiinnostuneelle ostajaehdokkaalle, joka pystyy kehittämään yhtiötä tehokkaammin

Järjestelyn riskit ja haasteet



- Jos yhtiö ei voi investoida, eikä uusia asiakkaita saada, riskinä asiakkaiden poistuminen hiljalleen ja liikevaihdon pieneneminen
- Saneerausohjelman päättymisen jälkeen voi olla liian myöhäistä käynnistää investointeja, jos muut toimijat ovat olleet aktiivisia sillä aikaa. Markkinatilanne voi muuttua merkittävästi muutamassa vuodessa

Järjestelyn toteutettavuus



- Omistajakyselyn mukaan omistajien tahtotila investoida verkkoon itse on pieni, joten nykyomistajarakenteella yhtiön kehittämisen toteutettavuus on matala
- Omistajakuntien tilanne ja tahtotilat ovat hyvin erilaiset. Osa kunnista haluaa joka tapauksessa myydä osakkeensa

● Korkea ○ Matala

OMISTUSPOHJAN TIIVISTÄMINEN NYKYRAKENTEESSA MAHDOLLISTA, JOS RAHOITUS LÖYTYY

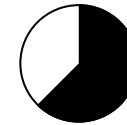
Investoinnit ja Pohjois-Savon alueen kehittyminen

- Yhtiö on rahoitusmarkkinakelpoinen vasta saneerausohjelman jälkeen vuonna 2030, joten investoinnit on rahoitettava pääosin omistajien rahoituksen turvin
- Jos nykyomistus halutaan säilyttää osittain, jäljelle jäävien omistajien on sitouduttava investointien rahoittamiseen. Investointien rahoitusmalli voidaan toteuttaa esim. suunnatun osakeannin avulla, jolloin pääomittavat kunnat hyötyvät omistusosuutensa kasvuna

Omistaja-arvon kehittyminen

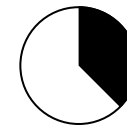
- Jos investointeja saadaan toteutettua ja liikevaihto kasvaa, mahdollistuu myös korkeampi kannattavuustaso tulevaisuudessa, mikä näkyy korkeampana nykyarvona
- Liikevaihdon kasvattaminen vaatii kuitenkin merkittäviä investointeja, arviolta satoja tuhansia vuosittain
- Jäljelle jäävien omistajien osuudet yhtiöstä kasvavat näiden lunastaessa lähtevien omistajien osuudet. Lähtevien kuntien omistaja-arvon vapautuminen nykyarvostuksella vähäisempi kuin mahdollisesti ulkopuoliselle myytäessä

Järjestelyn riskit ja haasteet



- Riskinä on, ettei rahoitusta löydy tai että yhtiötä joudutaan pääomittamaan enemmän kuin aiottu
- Valtion verkon rakentamiseen kohdistuvien avustusten loppuminen tai pieneneminen

Järjestelyn toteutettavuus



- Omistajakyselyn mukaan omistajien tahtotila ja taloudellinen kyky investoida verkkoon on pieni, joten nykyomistajarakenteella yhtiön kehittämisen toteutettavuus on matala
- Omistajakuntien tilanne ja tahtotilat ovat hyvin erilaiset. Jakautuminen luopuviin ja jääviin omistajiin voi olla haastavaa

● Korkea ○ Matala

VAIN VÄHEMMISTÖOSUUDESTA KIINNOSTUNUTTA OSTAJAA HAASTAVA LÖYTÄÄ HYVIN EHDON

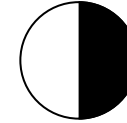
Investoinnit ja Pohjois-Savon alueen kehittyminen

- Vähemmistöosuuden myynti ei tuo yhtiölle kykyä investoida, eikä uusi vähemmistöomistaja voi yksin rahoittaa investointeja
- Tämä tarkoittaa sitä, että kaikkien nykyomistajien tulee osallistua investointien rahoittamiseen (esim. osakeannissa), tai muussa tapauksessa heidän omistuksensa dilutoituu
- Omistajiksi jääville kunnille jäisi mahdollisuus kehittää oman alueensa verkkoa, kuten nykymallissakin

Omistaja-arvon kehittyminen

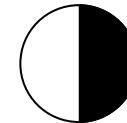
- Osuutensa myyvien omistajien saama hinta mahdollisesta kaupasta vähäinen, sillä osuuden arvo uudelle omistajalle on pieni, sillä vähemmistöomistajalla ei olisi todellista päätösvaltaa yhtiössä eikä kykyä ohjata toimintaa
- Vähemmistöosuudesta kiinnostuneita ostajia ei arviolta ole montaa, jolloin ostajien välinen kilpailu ei maksimoi saatavaa hintaa myyville omistajille
- Yhtiön omistajiksi jääville kunnille arvon kehittyminen riippuu tulevaisuuden suunnitelmien onnistumisesta, eli sisältää enemmän riskiä

Järjestelyn riskit ja haasteet



- Riskinä on, että saatava kauppahinta on pieni, sillä sopivia ostajia ei ole välttämättä tarjolla
- Mahdollisella ostajaehdokkaalla on todennäköisesti ehtoja yhtiön kehittämiseen liittyen, jotka voivat tehdä järjestelystä kannattamattoman jääville nykyomistajille

Järjestelyn toteutettavuus



- Vähemmistöosuudesta kiinnostunutta ostajaa on haastavaa löytää, sillä strategiset ostajat eivät ole kiinnostuneita osuuksista, vaan etsivät yhtiöitä, jotka he voivat liittää itseensä saadakseen synergiahyödyt
- Vähemmistöosuuden ostaminen on usein taloudellinen sijoitus ostajalle, mutta Savon Kuitu on liian pieni taloudelliseksi sijoitukseksi

● Korkea ○ Matala

ENEMMISTÖMYYNNISSÄ PÄÄTÖSVALLAN SIIRTYMINEN UUDELLE OMISTAJALLE ISO RISKI

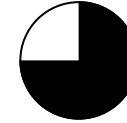
Investoinnit ja Pohjois-Savon alueen kehittyminen

- Nykyomistajien rooli vähemmistöomistajana olisi haasteellinen - painetta yhtiön rahoittamiseen on yhä, sillä enemmistöomistaja voi vaatia pääomituksia yhtiön kehittämiseksi dilutoitumisen uhalla
- Todennäköisesti uusi omistaja kuitenkin investoisi verkkoon ostavan yhtiön kautta, jotta niiden toteuttaminen olisi mahdollisimman tehokasta (isomman yhtiön skaala)

Omistaja-arvon kehittyminen

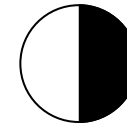
- Myyvien omistajien saama hinta mahdollisesta kaupasta on vähäinen, sillä osuuden arvo uudelle omistajalle on todennäköisesti pienempi kuin koko yhtiön myynnissä, sillä uusi omistaja ei saa realisoitua operatiivisia hyötyjä, jos Savon Kuitu on yhtiönä olemassa
- Omistaja-arvo ei välttämättä kehity jatkossa suunnitellusti, jos uusi omistaja investoi alueelle oman yhtiönsä kautta eikä Savon Kuidun
- Enemmistöomistaja voi myös päättää esimerkiksi osakeannin järjestämisestä, jolloin on vaarana, että nykyomistajien omistus dilutoituu, jos ne eivät osallistu antiin

Järjestelyn riskit ja haasteet



- Nykyomistajalle riski aiheutuu siitä, että enemmistöomistajalla on päätösvalta yhtiössä, mikä heikentää vähemmistöomistajan mahdollisuuksia vaikuttaa
- Uusi omistaja voi toteuttaa investoinnit myös oman yhtiönsä taseeseen, jolloin nykyomistajien arvo ei kasva, ja he käytännössä päätyvät omistamaan passiivista yhtiötä

Järjestelyn toteutettavuus



- Enemmistöosuudesta kiinnostunutta ostajaa on haastavaa löytää, sillä strategiset ostajat eivät usein ole kiinnostuneita osuuksista, vaan etsivät yhtiötä, jonka he voivat liittää itseensä operatiivisten synergioiden saavuttamiseksi
- Arvo uudelle omistajalle muodostuu operatiivisten synergioiden kautta, joiden saavuttamiseksi ostettava yhtiö usein liitetään ostavaan yhtiöön

● Korkea ○ Matala

SPRINGIN KOKEMUKSEN MUKAAN YHTIÖN MYYNTI MAKSIMOI ARVON JA ON HELPOIN TOTEUTTAA

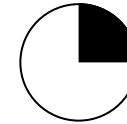
Investoinnit ja Pohjois-Savon alueen kehittyminen

- Ostajalla investointikykyä ja paremmat resurssit, jolloin verkon laajentaminen kunnissa taloudellisesti mahdollista nopeammin ja tehokkaammin
- Kunnat osallistuvat investointeihin normaalisti kuntaosuuksien kautta

Omistaja-arvon kehittyminen

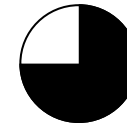
- Omistuksen myynti on nopein ja varmin tapa realisoida yhtiön arvo omistajille, mutta samanaikaisesti luovutaan tulevaisuuden mahdollisesta kasvavasta potentiaalista
- Usein myytävä yhtiö on arvokkaampi uudelle omistajalle kuin nykyomistajille tämän saamien synergiahyötyjen takia, mikä mahdollistaa ostajan maksaman suuremman kauppahinnan

Järjestelyn riskit ja haasteet



- Riskinä on, että verkko ei rakennu kuntien alueella halutusti, mutta investoinneista voidaan sopia esimerkiksi kauppakirjassa. Huomioitava, että tällainen ehto voi laskea kaupan arvoa
- Joillakin alueilla investoinnit on rahoitettava kunnan toimesta joka tapauksessa, ja usein isompi toimija on kustannustehokkaampi rakentamisessa


Järjestelyn toteutettavuus





- Viime vuosien vilkas markkina-aktiiviteetti osoittaa, että kiinnostuneita ostajia on paljon liikkeellä
- Myös paikallinen pienempi yhtiö on mahdollinen ostajataho, mikäli investointihalukkuutta löytyy
- Myyjän tahtotilasta riippuu, painotetaanko alueellisia investointisuunnitelmia yli suuremman kauppahinnan

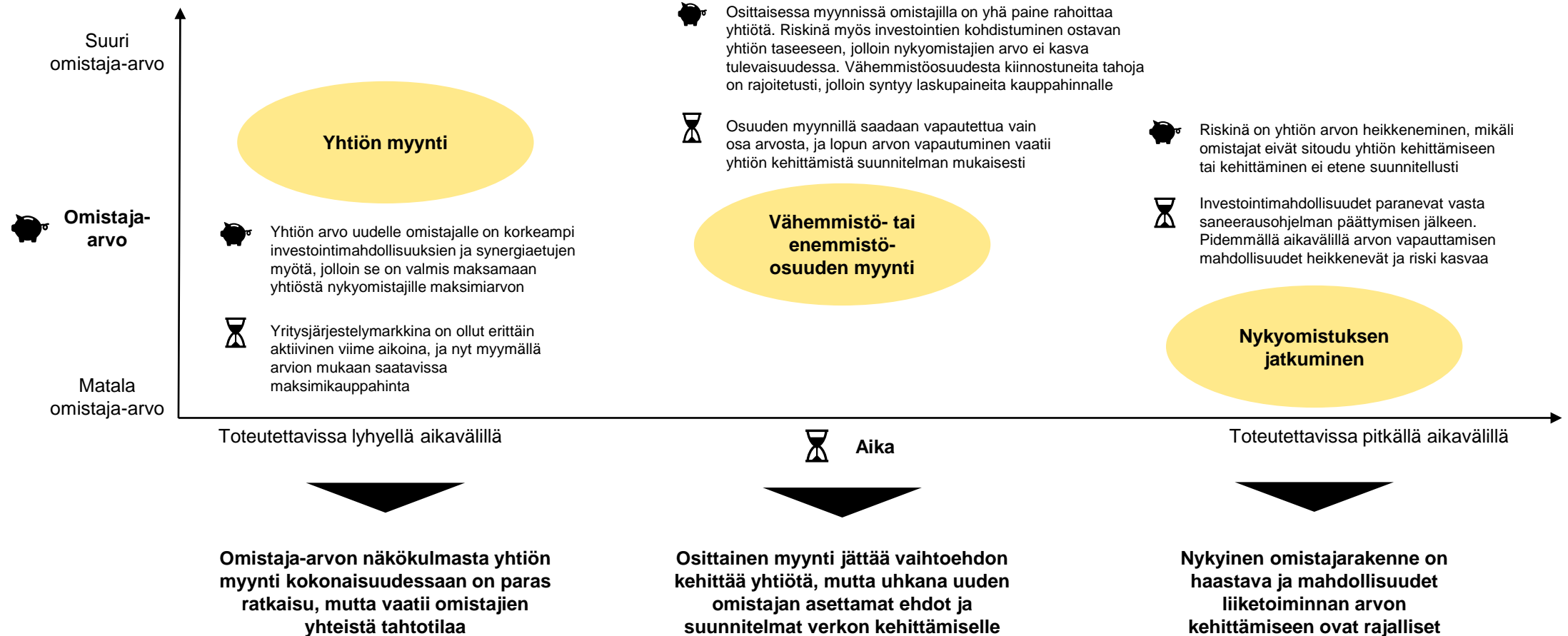
● Korkea ○ Matala

YHTIÖN 100 % MYYNTI VAIHTOEHDOSTA SUORA- VIIVAISIN, MYÖS VÄHEMMISTÖOSUUS MAHDOLLINEN

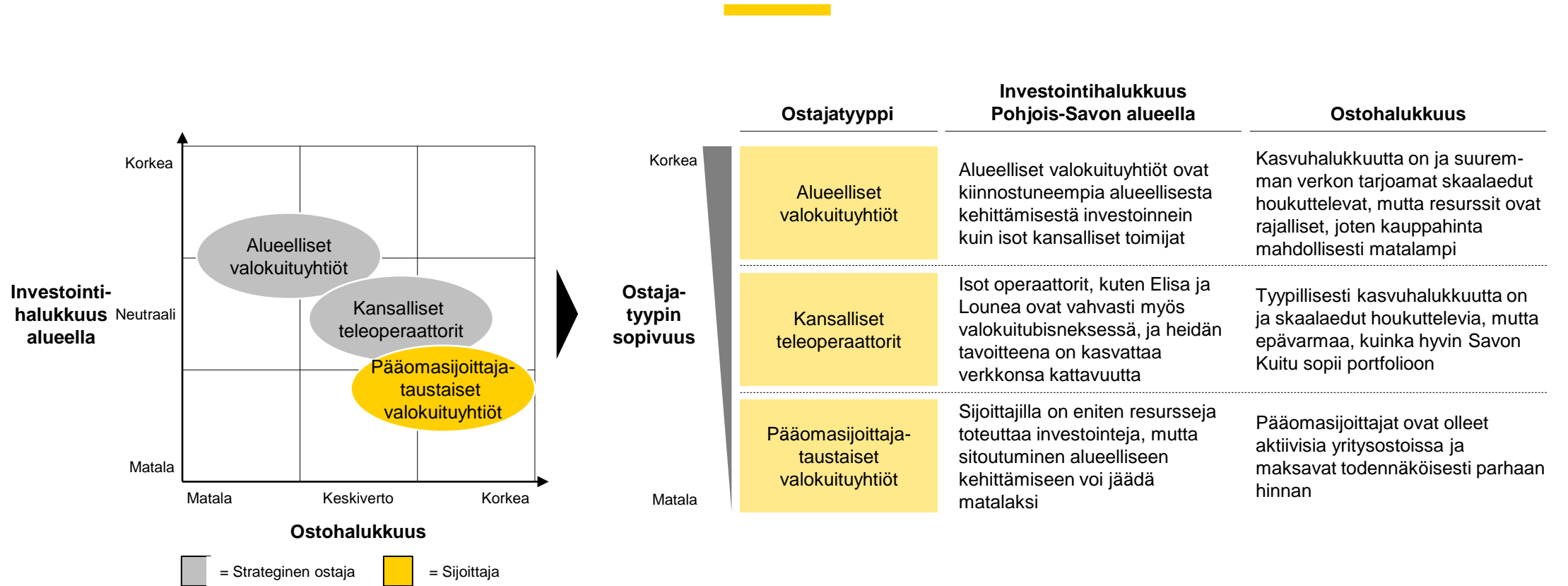
	1 Nykyomistuksen säilyttäminen		2 Osittainen myynti ulkopuoliselle sijoittajalle		3 Koko yhtiön myynti
	A Kokonaan	B Osittain	A Vähemmistön myynti	B Enemmistön myynti	
Hyödyt	Omistus ja päätäntävalta säilyvät nykyomistajilla.	Kunnat, joilla on strateginen intressi yhtiöön, voivat säilyttää omistuksen ja päätösvallan täysin itsellään. Halukkaat voivat luopua omistuksesta.	Kunnat, joilla on strateginen intressi yhtiöön, voivat säilyttää päätösvallan itsellään. Halukkaat voivat luopua omistuksesta.	Enemmistöomistajalla isompi rooli investoinneissa ja usein isolla ostajalla tehokkuushyötyjä investointien toteuttamisessa.	Maksimoi yhtiön tämän hetkisen arvon nykyisille omistajille.
Haasteet	Kuntien tilanne ei ole yhtenäinen, eikä yhtiöllä ole selkeää suuntaa haastavassa rahoitustilanteessa. Investoinnit on rahoitettava itse.	Omistuksestaan luopuvien kuntien osakkeet lunastettava käyvällä arvolla. Tulevat investoinnit tarvitsevat lisäksi rahoituksen omistajilta.	Vähemmistöostaja asettanee merkittäviä ehtoja yhtiön kehittämiselle. Kauppahinta luopuville nykyomistajille merkittävästi alle markkinahinnan.	Enemmistöomistajalla päätösvalta, vähemmistöomistajan tavoitteet jäävät sopimuksen varaan. Kauppahinta luopuville nykyomistajille alle täyden markkinahinnan.	Verkon kehittyminen ja asiakashintojen taso eivät ole kuntien hallinnassa ellei erikseen sovita kaupan yhteydessä.
Toteutettavuus	 Ei vaadi toimenpiteitä, mutta osakassopimuksen rauettua osa voi tehdä itsenäisiä ratkaisuja. Ei suositeltava.	 Vaatii taloudellisia resursseja omistajiksi jääviltä kunnilta. Kaikkia tyydyttävän ratkaisun löytäminen haastavaa.	 Vain jo alueella toimiva teollinen taho voisi olla kiinnostunut.	 Vain teollinen taho voisi olla kiinnostunut.	 Järjestelymarkkina on ollut aktiivinen viime aikoina, joten toteutettavuus arviomme mukaan hyvä.
Riskit	 Yhtiö ei kehity, jos investointeja ei toteuteta.	 Riskinä on, että omistajat joutuvat pääomittamaan aiottua enemmän.	 Toimijaa ei löydy nykyomistajille järkevillä taloudellisilla ehdoilla.	 Vähemmistöomistajan omistuksen arvon kehitys heikko, jos investoidaan ostavan yhtiön kautta.	 Alueen kehittäminen ei omissa käsissä ja jää mahdollisesti tavoitteita alemmaksi.

 Korkea  Matala

YHTIÖN MYYNTI VAPAUTTAA OMISTAJA-ARVON HETI, MUISSA VAIHTOEHDOISSA ENEMMÄN RISKEJÄ



STRATEGINEN OSTAJA KIINNOSTUNUT ALUEELLISESTA KEHITTÄMISESTÄ, MUTTA RESURSSIT RAJALLISET



Strategisen ostajan sitoutuminen alueelliseen kehittämiseen parempi, mutta pääomasijoittajilla etu isoista käytettävissä olevista resursseista investointeihin ja yritysostoihin



Spring

ADVISOR



Spring Advisor Oy
Pohjoisesplanadi 25-27 B
00100 Helsinki

etunimi.sukunimi@springadvisor.fi
springadvisor.fi