KUVAUS TECHNOPOLIKSEN PÄIVITETYSTÄ STRATEGIASTA VUOSILLE 2017–2020

Toimialan trendit, Technopoliksen konsepti ja lisäarvo asiakkaalle

Samalla kun perinteisten toimistotilojen kysyntä laskee, asiakkaat haluavat enenevässä määrin työntekijöilleen joustavampia, kattavat palvelut sisältäviä toimitiloja. Technopolis on usean vuoden aikana tunnistanut tämän trendin ja on kehittänyt asiakaskonseptinsa vastaamaan muuttuneita asiakastarpeita – joustavuus ja tehokkuus yhdistettynä motivoivaan työympäristöön auttaa parhaiden työntekijöiden houkuttelemisessa ja heidän pitämisessään työnantajan palveluksessa.

Yhtiön näkemyksen mukaan avain menestykseen tulevaisuuden toimistomarkkinoilla on monikäyttäjäympäristöjen osaaminen – co-workingin, muuntojoustavien työtilojen sekä jaetun palvelualustan yhdistäminen maailmanluokan asiakaskokemukseksi. Technopoliksella on tarvittava erityisosaaminen tämän toteuttamiseksi. Monikäyttäjäympäristöjen markkinat toimivat nopeammin kuin perinteiset toimistomarkkinat, mikä edellyttää työympäristöjen tarjoajilta merkittävää myynninosaamista sekä resursseja. Technopoliksen tehokas myynti- ja palveluorganisaatio tarjoavat hyvät lähtökohdat menestykseen tällä markkinalla.

Päivitetty strategia perustuu Technopoliksen toimivaan konseptiin, joka tuottaa muun muassa:

- korkean vuokrausasteen (taloudellisen vuokrausasteen keskiarvo 94 % viimeisen 10 vuoden ajanjaksolla)
- korkean asiakkaan kokeman lisäarvon ja vuokratason
- korkean asiakastyytyväisyyden (4,2/5,0) sekä nettosuositteluluvun (NPS 36)

Voimme osoittaa, että konseptin luoma lisäarvo - korkeampi vuokrausaste, vuokrataso sekä palveluliiketoiminnan tuotto - ylittää selkeästi konseptin kustannukset.

Technopoliksen tavoitteena on toteuttaa strategian mukaiset investoinnit ilman osakeanteja, olettaen ettei odottamattomia, omaa pääomaa vaativia tilanteita tule eteen.

Orgaanisten kasvuhankkeiden lisääminen

Kasvumme on lähtökohtaisesti aina perustunut siihen, että kampuksiamme on mahdollista laajentaa myös alkuperäisen investoinnin jälkeen. Nämä laajennusinvestoinnit ovat olleet säännönmukaisesti onnistuneita ja luoneet merkittävästi arvoa. Päivitetyn strategiamme mukaisesti lisäämme orgaanisia kasvuhankkeitamme ja ennakoimme investointien vuosina 2017–2020 näihin olevan yhteensä 200–250 miljoonaa euroa, sisältäen 10–15 uutta hanketta.

Palveluliiketoiminnan kannattavuus

Viime vuosina olemme keskittyneet kattavan palvelutarjooman rakentamiseen asiakkaillemme. Olemme onnistuneet tässä, ja palveluliikevaihto kasvoi 22 miljoonaan euroon vuonna 2016. Palveluiden osuus liikevaihdostamme on nyt keskimäärin 13 %, mutta ylittää 20 % parhailla kampuksillamme. Tulevien vuosien aikana aiomme kasvattaa palveluliikevaihtoa siten, että se ylittää 20 % (like-for-like) kaikilla kampuksillamme. Keskitymme myös aiempaa enemmän palveluliiketoiminnan kannattavuuden kasvattamiseen (EBITDA 2,1 miljoonaa euroa vuonna 2016). Tavoitteenamme on nostaa palveluliiketoimintamme käyttökate yli 20 %:iin vuoteen 2020 mennessä.

UMA co-working -verkoston laajentaminen

Helsingin UMA co-working -työtila juhli ensimmäistä vuosipäiväänsä huhtikuussa 2017. UMA on ollut menestystarina sekä kasvavilla asiakasmäärillä, vuokrausasteella että liikevaihdolla mitattuna. Asiakastyytyväisyys nettosuositteluluvulla (Net Promoter Score eli NPS) mitattuna oli 71, mikä on erittäin korkea niin toimialalla, kuin myös Technopoliksen sisällä.

Suuret, täyden palvelun toimistokiinteistöt ovat edelleen ydinliiketoimintaamme. Co-working -markkinoita arvioituamme uskomme kuitenkin, että alalla on merkittäviä mahdollisuuksia, joiden hyödyntämiseen Technopoliksella on hyvät edellytykset. Alamme rakentamaan liiketoiminnallemme toista tukijalkaa laajentamalla UMA-verkostoamme kaupungeissa, joissa olemme jo läsnä, ja myös laajentamalla toimintaamme uusiin kaupunkeihin. UMA-verkoston laajentaminen vaatii selvästi vähemmän pääomaa kuin kiinteistöliiketoiminta. Uskomme, että voimme tulevina vuosina avata ja ylläpitää menestyksekkäästi lukuisia UMA-työtiloja sekä Suomessa että kansainvälisesti. Perustamme erillisen organisaation UMA-konseptin laajentamista varten. Tarkoituksena on suunnata noin 30 miljoonaa euroa UMA co-working verkoston kehittämiseen seuraavan viiden vuoden aikana.

Yritysostot ja myynnit

Yhtiö jatkaa Technopoliksen konseptiin sopivien Pohjoismaisten ja/tai Itämerenalueella sijaitsevien yritysostokohteiden arviointia, jotka tarjoavat mahdollisuuden luoda merkittävää lisäarvoa myös tulevaisuudessa. Olemme kehittäneet uuden menetelmän, jolla voimme arvioida sijoituskohteiden houkuttelevuutta ja riskiä eri maiden välillä. Pääkriteerimme yritysostolle on löytää sopivia kampuksia paikoissa, joissa on merkittävä kysyntä joustaville, täyden palvelun toimistotiloille ja potentiaalia luoda lisäarvoa Technopolis konseptin kautta.

Technopolis arvioi myös mahdollisuuksia joidenkin kohteidensa myymiseen perustuen kohteiden ja alueiden kilpailukykyyn tulevaisuudessa sekä tulevaan arvonluontipotentiaaliin.

Arvioimme käyttävämme 100–200 miljoonaa euroa yritysostoihin vuosina 2017–2020. Yritysostoja tehdään kuitenkin ainoastaan silloin, jos mahdollisuudet arvon luomiseksi ovat olemassa.

Uudet strategiset ja taloudelliset tavoitteet

Yhtiö ottaa käyttöön uudet strategiset tavoitteet sekä johtamisen mittarit, jotka keskittyvät omistaja-arvon luomiseen:

- Osakekohtaisen tuloksen (EPRA) kasvu 8–10 % vuodessa
- Oman pääoman tuotto (EPRA ROE) yli 8 % vuodessa
- Osakekohtaisen nettovarallisuusarvon (EPRA NAV) vuosittainen kasvu vähintään 5 % vuodessa
- Omavaraisuusaste yli 35 %

Johdon kannustinjärjestelmät – sekä pitkän että lyhyen aikavälin – päivitetään vuoden 2017 toisen puoliskon aikana vastaamaan päivitettyjä arvonluontitavoitteita.

Päivitetty osinkopolitiikka

Technopoliksen tavoitteena on maksaa vuosittain kasvava osinko, joka on 40–60 % EPRA operatiivisesta tuloksesta.