



PUNKTiD

PUNKTID TECHNOLOGIES AS ETTEVÕTTE KIRJELDUS

aktsiate avalikuks pakkumiseks ning kauplemisele võtmiseks mitmepoolsel kauplemissüsteemil First North

Käesolev ettevõtte kirjeldus on koostatud Punktid Technologies AS-i, Eestis registreeritud aktsiaseltsi registrikoodiga 16158335 (edaspidi ka "**Emitent**" või "**Punktid**"), uute emiteeritavate Emitendi aktsiate pakkumiseks (edaspidi "**Pakkumise Aktsia**") ja kõigi Emitendi aktsiate kauplemisele võtmiseks Nasdaq Tallinn AS-i poolt korraldataval mitmepoolsel kauplemissüsteemil First North. Ettevõtte kirjeldust ei või kasutada ilma Punktide eelneva kirjaliku nõusolekuta mis tahes teisel eesmärgil.

Emitendi aktsiate avalik pakkumine toimub üksnes Eestis, juhindudes Euroopa Parlamendi ja Nõukogu Määruse (EL) 2017/1129 artikkel 3 lõike 2 punktis b ja väärtpaberituruseaduse paragrahv 15 lõikes 1 sätestatust, mille kohaselt ei pea avalikustama avaliku pakkumise prospekti juhul, kui väärtpaberite avalik pakkumine on väiksema kui 5 000 000-eurose koguväärtusega kõikide lepinguriikide kohta kokku väärtpaberite pakkumise üheaastase ajavahemiku jooksul. Emitendi aktsiaid ei pakuta avalikult üheski teises jurisdiktsioonis. Seetõttu ei ole käesoleva ettevõtte kirjelduse puhul tegemist prospektiga Euroopa Parlamendi ja nõukogu määruse (EL) 2017/1129 ega väärtpaberituru seaduse mõistes, mida oleks vajalik avalikustada väärtpaberite avalikul pakkumisel või reguleeritud turul kauplemisele võtmisel vastavalt eelnevalt viidatud õigusaktides sätestatule.

Pakkumise käigus pakub Emitent kuni 300 000 Pakkumise Aktsiat. Juhul, kui investorite huvi Pakkumise Aktsiate vastu on suur ja nõudlus ületab Pakkumise Aktsiate arvu, jätab Emitent endale õiguse suurendada pakkumise käigus pakutavate Pakkumise Aktsiate arvu 40 000 Pakkumise Aktsia võrra (edaspidi "**Suurendamisvõimalus**"). Pakkumine viiakse läbi Eesti jae- ja institutsionaalsetele investoritele mõeldud pakkumisena. Pakkumine institutsionaalsetele investoritele koosneb Pakkumise Aktsia pakkumisest kutselistele investoritele määruse (EL) 2017/1129 artikli 2 punktis e toodud tähenduses.

Pakkumise Aktsiate pakkumisperiood algab 19. aprillil 2022 kell 10.00 ja lõpeb 29. aprillil 2022 kell 16.00 (edaspidi "**Pakkumisperiood**").

Punktide aktsiatesse investeerimisega kaasnevad teatud riskid. Potentsiaalsed investorid peaksid kogu ettevõtte kirjelduse läbi lugema. Esmajoones peaksid potentsiaalsed investorid tutvuma „Riskitegurite“ jaotisega. Jaotises võetakse vaatluse alla teatavad tegurid, millega tuleks enne Emitendi aktsiatesse investeerimist arvestada. Emitent on teinud korraliku ettevõtja hoolsusele vastavad jõupingutused tagamaks, et ettevõtte kirjeldus annaks tervikliku ja tõese ülevaate Punktide tegevusest, Pakkumise Aktsiatest ning tuleviku eesmärkidest, kuid Pakkumise Aktsiatesse tehtud investeeringute väärtust võivad oluliselt mõjutada asjaolud, mis ei ole ettevõtte kirjelduse kuupäeval ilmnunud, mida ei ole ettevõtte kirjelduses kajastatud või mis saavad avalikkusele teatavaks kolmandate isikute tegevuse tulemusel ilma Emitendi võimaluseta mõjutada informatsiooni avalikustamist. Ettevõtte kirjelduse sisu ei ole mõeldud tõlgendamiseks õigus-, finants- ega maksunõuandena. Käesolev ettevõtte kirjeldus ei ole investeerimisnõuande ega -soovitus Pakkumise

Aktsiate omandamiseks. Iga potentsiaalne investor peaks enne investeerimisotsuse tegemist pidama nõu oma õigus-, finants- või maksunõustajaga.

Käesoleva ettevõtte kirjelduses sisalduv teave ei ole mõeldud avaldamiseks, jagamiseks ega edastamiseks, osaliselt või tervikuna, otseselt või kaudselt, Ameerika Ühendriikides, Austraalias, Kanadas, Hongkongis, Jaapanis, Singapuris, Lõuna-Aafrikas ega muudes riikides või asjaoludel, millisel juhul avaldamine, jagamine või edastamine oleks õigusvastane. Pakkumise Aktsiaid pakutakse avalikult üksnes Eesti Vabariigis ning Pakkumise Aktsiate müüki ega pakkumist ei toimu üheski jurisdiktsioonis, kus selline pakkumine, kutse või müük oleks ilma seaduses sisalduva erandi või kvalifikatsioonita ebaseaduslik.

SISUKORD

SISUKORD	3
1. ÜLDINE TEAVE	6
1.1. Emitendi põhiandmed	6
1.2. Kohalduv õigus	6
1.3. Ligikaudsed arvud	6
1.4. Raamatupidamine	6
1.5. Audiitor	6
1.6. Volitatud nõustaja	6
1.7. Teabe kättesaadavus	7
1.8. Juhatuse kinnitus	7
2. ETTEVÖTTE TUTVUSTUS	8
2.1. Emitendi lühitutvustus ja organisatsiooni struktuur	8
2.2. Punktid Grupi missioon ja visioon	9
2.3. Ülevaade kasutatavast tarkvarast, serveritest ja andmebaasidest	10
2.4. Ülevaade registreeritud kaubamärgist	10
2.5. Kliendiprofiil ja turundusstrateegia	10
3. ETTEVÖTTE AJALUGU JA SAAVUTUSED, EELISED, TOOTEARENDS	13
3.1. Punktide kujunemislugu	13
3.2. Pakutavad tooted	16
3.3. Punktide eelised	18
4. ETTEVÖTTE TULEVIKUPLAANID	20
4.1. Järgmise 3 aasta plaanid	20
4.2. Tulevikuplaanid regiooniti	21
4.2.1. Sissejuhatavalt	21
4.2.2. Eesti	22
4.2.3. Läti	23
4.2.4. Leedu	24
4.2.5. Soome	25
4.2.6. Rahvusvaheline ingliskeelne veebileht Punktid.com	26
4.2.7. Rahvusvaheline venekeelne veebileht Punktid.ru	27
4.2.8. Ukraina	28
4.2.9. Muud Euroopa riigid	28
4.3. Meie eesmärgid aastateks 2022-2026	28

5.	ETTEVÖTTE TEGEVUSVALDKONNA ÜLEVAADE	30
5.1.	Globaalse videomängusektori analüüs	30
5.2.	Trendid ja statistika	30
5.3.	Kõige olulisemad turud ja konkurents	32
5.3.1.	Eesti	32
5.3.2.	Läti	32
5.3.3.	Leedu	32
5.3.4.	Ukraina	33
5.3.5.	Soome	33
5.3.6.	Kokkuvõte	33
6.	AKTSIATE PAKKUMISE EESMÄRK JA TULU KASUTAMINE	34
7.	RISKITEGURID	36
7.1.	Sissejuhatav informatsioon	36
7.2.	Äritegevusega seotud riskitegurid	36
7.2.1.	Konkurents suurte rahvusvaheliste ettevõtetega	36
7.2.2.	Punktide peamised turunduskanalid kuuluvad kolmandatele osapooltele	36
7.2.3.	Sõltume IT-tehnoloogia veatust toimimisest	36
7.2.4.	Juhtimisrisk	37
7.2.5.	Ettevõtte edu sõltub võtmetöötajate kompetentsist	37
7.2.6.	Uued tooted ei pruugi osutada edukaks	37
7.2.7.	Mängutootjad võivad muuta oma ärimudelit	37
7.2.8.	Sõltumine koostööpartneritest	37
7.2.9.	Uuele turule minek on nii rahaliselt kui ka ajaliselt kulukas	38
7.3.	Õiguslikud ja majanduslikud riskid	38
7.3.1.	Seadusemuudatused meie valdkonnas	38
7.3.2.	Olukorra muutumine sihtriigis	38
7.4.	Aktsiate ja kauplemisele lubamisega seotud riskid	38
7.4.1.	Kauplemisele võtmise risk	38
7.4.2.	Aktsiatele ei arene aktiivset turgu	38
7.4.3.	Järgmised rahakaasamised ei ole edukad	39
7.4.4.	Dividendide maksmine ei ole garanteeritud	39
7.4.5.	Sõltumine Nasdaq CSD SE protseduuridest	39
8.	PUNKTIDE OMANIKE STRUKTUUR NING JUHTIMINE	40
8.1.	Aktsionärid	40
8.2.	Üldkoosoleku lühitutvustus	41

8.3.	Juhtimisstruktuur	41
8.3.1.	Juhatus	41
8.3.2.	Nõukogu	42
8.4.	Punktid Grupi töötajad	43
9.	AKTSIATE PAKKUMINE JA KAUPLEMISELE VÕTMINE	44
9.1.	Üldine teave aktsiate ja pakkumise kohta	44
9.2.	Õigus pakkumises osaleda	44
9.3.	Märkimiskorralduse esitamine	44
9.4.	Aktsiate pakkumise aeg	47
9.5.	Aktsia hind	47
9.6.	Jaotamine ja arveldamine	47
9.7.	Aktsiate kauplemisele võtmine First Northil	48
9.8.	Märkimiskorralduse muutmine ja tagasivõtmine	48
9.9.	Pakkumise tühistamine	48
9.10.	Rahaliste vahendite tagastamine	49
9.11.	Pakkumise piirangud	49
10.	AKTSIONÄRIDE ÕIGUSED	50
11.	DIVIDENDIPOLIITIKA	51
12.	INFORMATSIOON MENETLUSTE KOHTA	52
13.	TEHINGUD SEOTUD ISIKUTEGA	53
14.	OLULISED LEPINGUD	54
15.	BOONUSPROGRAMMID	55
16.	VALITUD FINANTSTEAVE	56
16.1.	Emitendi finantsteave	56
16.1.1.	Konsolideeritud finantsandmed	56
16.1.2.	Konsolideerimata finantsandmed	62
16.2.	Majandustegevuse prognoos	66
17.	EESTI MAKSUSÜSTEEM	69
17.1.	Ettevõtte tulumaks	69
17.2.	Dividendide maksustamine	70
17.3.	Kasu aktsiate müügist või vahetamisest	70
18.	LISAD	71

1. ÜLDINE TEAVE

1.1. Emitendi põhiandmed

- registrikood: 16158335
- aadress: Harju maakond, Tallinn, Kesklinna linnaosa, Tornimäe tn 5, 10145
- koduleht: punktid.ee; punktid.com
- e-posti aadress: invest@punktid.com
- telefon: +372 5309 5817

1.2. Kohalduv õigus

Käesolev ettevõtte kirjeldus on koostatud vastavalt Eesti Vabariigi seadustes ning mitmepoolse kauplemissüsteemi First North reglemendis (edaspidi „**Reglement**“) sätestatule.

First Northi puhul on tegu Nasdaq Tallinn AS-i (edaspidi „**Börs**“) korraldatava mitmepoolse kauplemissüsteemiga väärtpaberituru seaduse § 3 lõike 3 tähenduses ehk nn alternatiivturuga, mida korraldavad Nasdaq Põhja- ja Baltimaade börsid lisaks reguleeritud turule. First North ei ole reguleeritud väärtpaberiturg väärtpaberituru seaduse § 3 lõike 2 tähenduses. Ettevõtted, kelle väärtpaberitega First Northil kaubeldakse, ei pea täitma mitte reguleeritud turu suhtes kehtestatud nõudeid, vaid Reglemendis sätestatud nõudeid ning need nõuded ja regulatsioonid on leebemad kui reguleeritud turul noteeritud ettevõtetele kehtestatud nõuded.

1.3. Ligikaudsed arvud

Ettevõtte kirjelduses avaldatud numbrilised ja kvantitatiivsed väärtused (nt rahalised väärtused, protsendid jne) on esitatud täpsusega, mida Punktid peab antud küsimuses piisavaks adekvaatse ja asjakohase teabe esitamiseks. Kvantitatiivsed väärtused on kohati ümardatud lähima mõistliku komakoha või täisarvuni, et hoiduda ülemäärasest detailsusest. Sellel põhjusel ei pruugi protsentides väljendatud andmete kokkuliitmise tulemuseks alati olla 100%.

1.4. Raamatupidamine

Punktidele osutab raamatupidamisteenust alates 3. augustist 2021 Grant Thornton Baltic OÜ (registrikood 10383367).

1.5. Audiitor

Punktide audiitor on LS Audit OÜ (registrikood 16348395, tegevusloa nr 298), mida esindab seadusest tuleneva esindusõiguse alusel juhatuse liige vandeaudiitor Liis Õll (vandeaudiitori nr 431). Ettevõtte kirjeldusele on lisatud LS Audit OÜ auditeeritud 2021. aasta konsolideeritud majandusaasta aruanne.

1.6. Volitatud nõustaja

Vastavalt Reglemendile peab emitent, kes soovib taotleda enda väärtpaberite kauplemisele võtmist First North mitmepoolisel kauplemissüsteemil, kasutama nõustaja teenust. Nõustajaks saab olla juriidiline isik, kes vastab Reglemendis sätestatud nõuetele ja kellega Nasdaq Tallinn AS on sõlminud

lepingu, mille alusel nõustajal on õigus tegutseda First Northil nõustajana, s.t õigus väärtpaberi emitenti Reglemendi tähenduses nõustada.

Punktide nõustaja First Northil on Advokaadibüroo SORAINEN AS (registrikood: 10876331; aadress: Harju maakond, Tallinn, Kesklinna linnaosa, Rotermanni tn 6, 10111). Emitent on sõlminud nõustajaga tähtjatu lepingu. Nõustaja ei oma osalust Punktide aktsiakapitalis. Nõustaja esindaja on Jane Eespõld (e-post: jane.eespold@sorainen.com).

1.7. Teabe kättesaadavus

Käesolev ettevõtte kirjeldus on kättesaadav Börsi kodulehel nasdaqbaltic.com ja Emitendi kodulehel punktid.ee.

1.8. Juhatuse kinnitus

Juhatuse parimate teadmiste ja veendumuste kohaselt, olles rakendanud mõistlikku hoolt selle tagamiseks, vastab käesolevas ettevõtte kirjelduses esitatud teave tegelikkusele ning juhatuse parimate teadmiste kohaselt ei esine ettevõtte kirjelduses mingeid väljajätmissi või väärinfot, mis võiksid moonutada tegelikku pilti Punktidest.

Hannes Niid

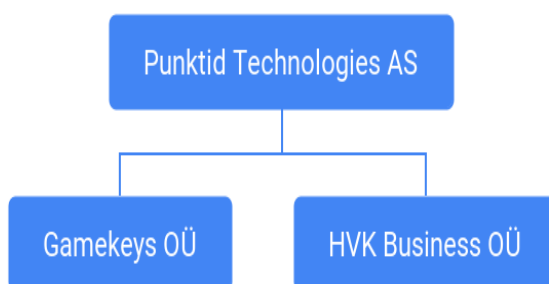
Punktid Technologies AS-i juhatuse liige

/allkirjastatud digitaalselt/

2. ETTEVÖTTE TUTVUSTUS

2.1. Emitendi lühitutvustus ja organisatsiooni struktuur

Punktid Technologies AS (registrikood: 16158335; aadress: Harju maakond, Tallinn, Kesklinna linnaosa, Tornimäe tn 5, Tallinn 10145) on kohalikul kapitalil põhinev ning Eesti õiguse alusel asutatud ja registreeritud valdusettevõtte (ingl *holding company*), mis iseseisva majandustegevusega ei tegele. Punktid Technologies AS kujundati Pakkumise Aktsiate kauplemisele võtmise eesmärgil Punktid Technologies OÜ-st (asutatud 10. veebruaril 2021) ümber aktsiaseltsiks 8. novembril 2021. Gamekeys OÜ (registrikood: 12526262; asutatud 27. augustil 2013) ja HVK Business OÜ (registrikood: 11638088; asutatud 17. aprillil 2009) on Punktid Technologies AS-i tütarettevõtted (Gamekeys OÜ ja HVK Business OÜ edaspidi koos **“Tütarettevõtted”**). Tütarettevõtted moodustavad koos Punktid Technologies AS-iga Punktide kontserni (edaspidi **“Punktid Grupp”**). Punktid Grupi igapäevane majandustegevus toimub Tütarettevõtetes.



Joonis 1. Punktid Grupi struktuur.

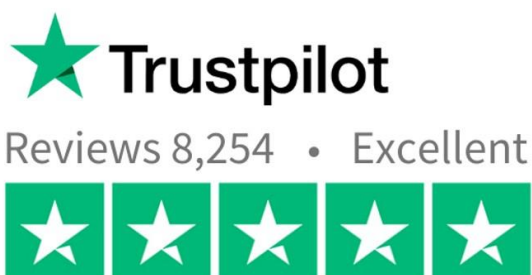
Punktid Grupp omab ja arendab Eesti suurimat videomängude, Nintendo, PlayStationi ja Xboxi digitaalsete koodide veebipõhist müügikeskkonda, kus pakutakse professionaalset tuge videomängude ostja sihtriigi riigikeeles nii algajale kui ka kogunud mängurile. Punktid Grupp haldab nii müügikeskkonna ketti Eestis, Lätis, Leedus, Soomes ja Ukrainas kui ka inglise- ja venekeelset rahvusvahelist müügikeskkonda.

Gamekeys OÜ põhitegevuseks on maailma tuntumate videomängude ja videomängude kinkekaartide vahendamine veebipõhises keskkonnas ning sellega seonduv klienditeenindus ja turundus nii Eestis kui välisriikides. Veebipõhine vahendusteenus on Punktid Grupi põhifookus olnud viimased paar aastat ja tulevikus kaasatavad investeeringud on suunatud selle ärisuuna arendusele. Gamekeys OÜ opereerib kõiki veebipõhise vahendusteenuse tegevuseks vajalikke domeene ja veebikeskkondi.

HVK Business OÜ on alates 2009. aastast tegutsenud ettevõtte, mille põhitegevuseks on videomängude ja kinkekaartide hulgimüük äriklientidele, Punktid.com platvormi kasutusõiguse müük Gamekeys OÜ-le ja Punktid.com IT-projekti arendamine. Ettevõtte suurim tarnija ja koostööpartner on Sony Corporation. HVK Business OÜ nimele on registreeritud järgnevad domeenid: gamekeys.ee, ggsupps.ee, ggsupps.eu, gta6.ee, gta6.lv, kontoritarkvara.ee, punktid.com, punktid.com.ua,

punktid.de, punktid.ee, punktid.es, punktid.fi, punktid.lt, punktid.lv, punktid.ro, punktid.ru, punktid.se, uks.sale, viirustorje.ee, hvkinvest.com, playstation.ee, xbox.ee, steamgift.eu, cardscodes.eu, psncards.eu, xboxcards.eu, psngiftcards.eu, hvkbusiness.eu, zopim.eu, hvkbusiness.ee, hvkbusiness.com, liiklusinfo.ee.

Meie videomängude ja digitaalsete koodide pakkumise teenus on turul hinnatud ning meie klientide rahulolu on väga kõrge. Sõltumatus tagasiside andmise keskkonnas Trustpilot on meile jäetud üle 8000 hinnangu ning keskmine hinnang meie teenusele on 4.9/5, millest 97% moodustavad 5/5 hinnangud. See teeb meie teenusest Eesti ühe kõrgeimalt hinnatud teenuse.¹ Ka Google reviews keskkonnas, kuhu meile on antud tagasisidet üle 500 korra, on meie keskmiseks hinnanguks 4.9/5.²



Joonis 2. Punktidele antud hinnangud Trustpilot ja Google reviews keskkonnas.

2.2. Punktid Grupi missioon ja visioon

Punktide missioon on soov tagada, et kogu digitaalne mängumaailm oleks igale inimesele kättesaadav vaid paari hiireklõpsuga ning aitaks vähendada füüsiliste toodete tarnimisega kaasnevat negatiivset mõju keskkonnale. Digitaalne tarneviis vähendab ökoloogilist jalajälge üle 95% võrreldes mänguplaatide tootmise, pakendamise ja tarnega kaasneva prügi ja saaste hulgaga.³

Punktid Grupi visioon on:

- mõjutada ostukäitumist, tuues kliendid globaalsetelt lehtedelt unikaalsesse Punktide ostukeskkonda, kus kogu ostuprotsess ja tugi on algusest lõpuni kohalikus riigikeeles ning võimalik on kasutada kohalikke maksevõimalusi;
- parandada teadlikkust videomängude positiivsest mõjust ning näidata, et tegu on loovuse, oskuste ja strateegilise mõtlemise arendamise ning õppimisprotsessiga, mitte arvutisõltuvuse tekitamisega;
- pakkuda kõrgetasemelist teenust, mis vastab ettevõtte klientide soovidele ja ootustele ning tagab kliendirahulolu, kusjuures konkurentidest eristume eelkõige probleemide lahendamise kiiruse poolest;
- võimaldada peredel ja sõpradel veeta üheskoos kvaliteetaega;
- lihtsustada teadlike otsuste tegemist lapsevanematel, tuues kõikide mängude juures välja üleeuroopalise mänguteabesüsteemi PEGI vanusepiirangu, mille abil on võimalik lastevanematel hinnata mängu sobivust oma lapse eale.

¹ <https://www.trustpilot.com/review/www.punktid.com>

² <https://tinyurl.com/29hm7be3>.

³ <https://www.euronews.com/green/2020/02/17/is-playing-video-games-making-climate-change-worse>

2.3. Ülevaade kasutatavast tarkvarast, serveritest ja andmebaasidest

Oma majandustegevuses kasutame vabavaralist tarkvara Drupal, mida toetab ülemaailmne arendajate kommuun. Oleme Drupali tarkvara abil ehitanud enamik oma lahendusi, mille õigused kuuluvad meile. Lisaks meie endi igapäevasele arendamisele kasutame ka väliseid tarkvarasid nagu Zendesk, Maxmind, Nexmo, Sendgrid jms.

Punktid Grupp ei oma ühtegi riistvara ega vastuta nende korrapärase toimimise eest. Meie serverid asuvad Hollandis, DigitalOcean'i andmekeskuses, kuhu ei pääse ligi kolmandad osapooled. Iga päev tehakse kodulehest varukooptaid dubleeritud asukohtadesse – DigitalOcean Hollandis ja Veebimajutus Eestis. Andmebaasi varundatakse igal minutil.

Andmebaasid on krüpteeritud ning kasutavad turvalise ühenduse tagamiseks transpordikihi turbeprotokolli (TLS), mis muudab andmebaasiga ühenduse loomise võimatuks ilma TLS-i olemasoluta. Kõik päringud Punktide kodulehele suunatakse Cloudflare'i sisuedastusvõrgu (CDN) kaudu, mis on ehitatud selleks, et pidada vastu suurtele ja keerukatele teenusetõkestusrünnetele (DDoS-rünnak). Kõik Punktid Grupi veebilehed ja -teenused kasutavad turvasoklite kihi (SSL) / turvalise hüpertexti edastusprotokolli (HTTPS) sertifikaati.

2.4. Ülevaade registreeritud kaubamärgist

PUNKTID on Euroopa Liidu Intellektuaalomandi Ametis HVK Business OÜ nimele registreeritud Euroopa Liidu kaubamärk, registreeringu numbriga 016607293, mis aegub 13. aprillil 2027. Lisaks on HVK Business OÜ nimele Eesti Vabariigis registreeritud kaubamärgid Punktid (registreeringu number 53526) ja Punktid.ee Kui kiirus loeb (registreeringu number 53527).

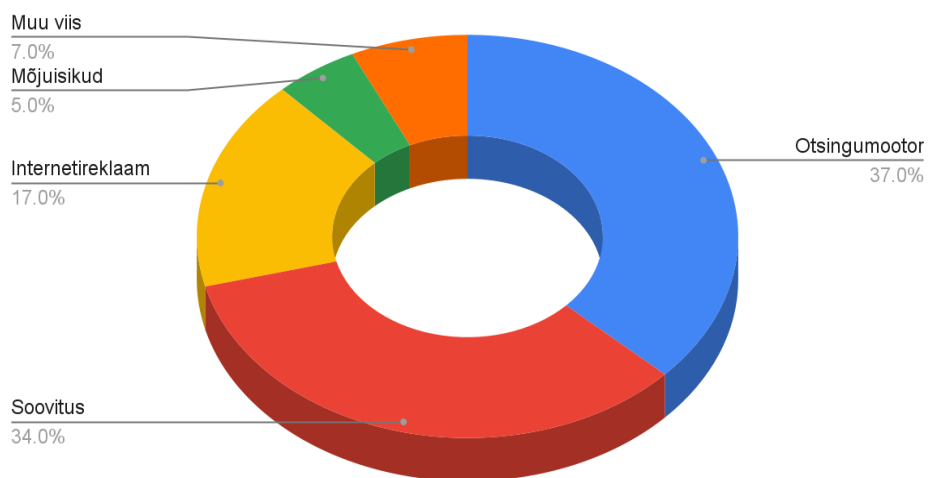
2.5. Kliendiprofiil ja turundusstrateegia

Videomängud on paljude inimeste elus olulisel kohal. Need pakuvad võimalust seiklemiseks, võistlemiseks, kogukonda kuulumiseks ja sõltuvalt mängust isegi hirmutamiseks või naeruks. Videomängude ostjad on elurõõmu otsivad inimesed, kes soovivad katsetada oma võimeid virtuaalmängu maailmas. Mängijad arendavad mängimisega oma meisterlikkust, kus kogetakse uudset, mitmekesist, huvitavat, lõbusat ja kaasahaaravat otsuste langetamist.

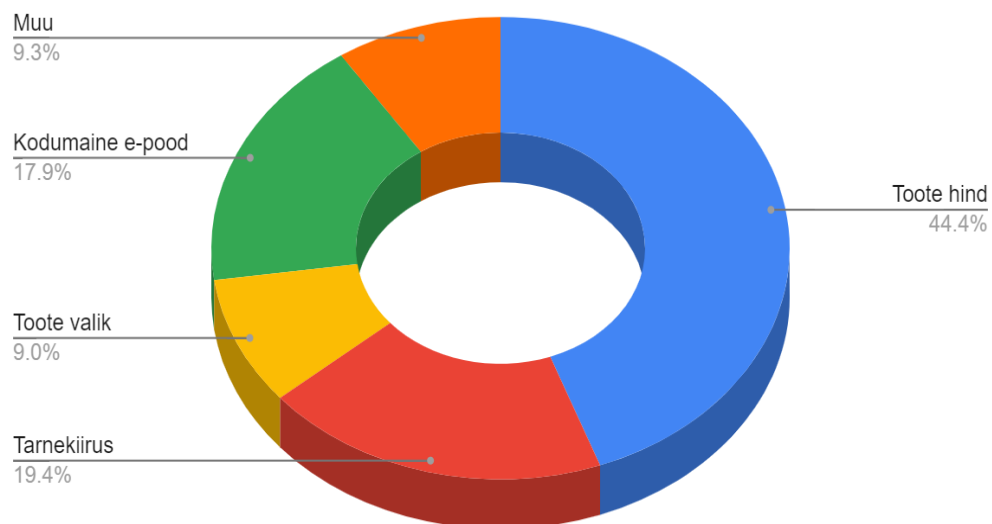
Meie tüüpkiendid on mehed vanuses 18-35, kes hindavad madalaima hinna asemel kvaliteeti, usaldusväarsust ja kiirust. Neile on oluline mugav, kasutajasõbralik ja kättesaadav teenus, kuid nad peavad lugu ka asjakohasest informatsioonist ning pühendunud teenusepakkujast. Kliendi ootused on kõrged ka klienditoe suhtes, kellelt klient eeldab vastuseid ja probleemide lahendamist 7 päeva nädalas. Keskmine klient on valmis olema väga lojaalne, kui tema ootustele vastatakse.

Hiljuti korraldasime küsitluse kõigi 2022. aasta jaanuaris punktid.ee lehelt ooste sooritanud klientide seas, kellest nõustusid osalema üle 600 kliendi. Küsitlusest selgus, et meie veebilehtedeni jõutakse enim otsingumootorite kaudu, mida kasutades leidsid meie veebilehe 37% klientidest. Väga suur osakaal on ka info suust suhu levimisel ehk tuttava soovitusel kaudu jõudis meie veebilehele 34% klientidest. Ostuotsuse määravaimaks argumendiks pidas toote hinda 44% klientidest, 19% jaoks oli

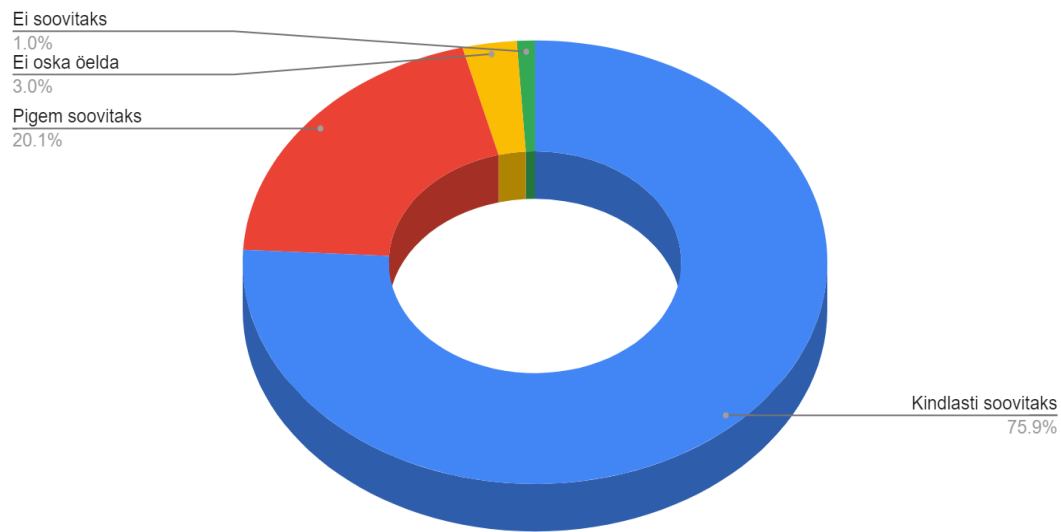
kõige olulisem tarnekiirus ning 18% langetas otsuse meie kasuks, kuna tegu on kodumaise e-poega. Küsitluse tulemuste põhjal on meie teenust valmis teistele soovitada 96% klientidest.



Joonis 3. Kuidas jõudsid Punktid Grupi eestikeelse platvormi punktidee kaudu ostu sooritanud kliendid meie kodulehele.



Joonis 4. Mis oli klientide jaoks peamine argument, et ost just Punktid Grupi platvormilt sooritada.



Joonis 5. Kui palju kliente on valmis meie teenust ka teistele soovitama

Meie peamine turundustegevus on siiani toimunud digikanalites – reklaamid Facebookis, Instagramis ja Google Ads'is. Punktide reklaamsõnumid on mängulised, kerged, informatiivsed ja meelelahutuslikud. Kasutame tugevalt Facebooki taasturundust, suunates kohandatud reklaame vastavalt kliendi käitumisele veebis. Muuhulgas on Punktide Facebooki lehel üle 31 500 jälgija. Oleme teinud ka koostööd erinevate mõjusikutega, kellest mõned on jäänud pikaajaliseks partneriks, omades meie lehel enda isiklikku sooduskoodi, mida oma jälgijatega jagada. Orgaanilise turunduse jaoks kasutame lisaks Facebookile ja Instagramile ka Youtube'i kanalit, kuhu oleme postitanud erinevaid videosid, mis hõlmavad nii uute mängude ülevaateid kui ka mänguõpetusi. Aeg-ajalt kasutame laiema kõlapinna saavutamiseks ka tele- ja raadioreklaame. Omades ligi 40 000 uudiskirja tellijat, paneme suurt rõhku ka turundusele e-kirja teel, mis on meie jaoks end tõestanud kui tõhusaim viis juurdemüügi tekitamiseks.

3. ETTEVÖTTE AJALUGU JA SAAVUTUSED, EELISED, TOOTEARENDEUS

3.1. Punktide kujunemislugu

Punktide asutaja ja kauaaegne tegevdirektor Hannes Niid on koos oma meeskonnaga enam kui kümne aasta jooksul ehitanud üles Eesti ja Läti suurima videomängude ja digitaalsete müügikoodide müügiportaali, mida plaanib aina kasvava videomängude nõudluse tõttu üha enam laiendada.

2009

Hannes Niid asutas 2009. aastal Tallinnas ettevõtte HVK Business OÜ ning alustas koos kauaaegse sõbra ja partneri Kaarel Elissaarega (nüüd Punktide nõukogu liige) äritegevust videomängude valdkonnas, kus senimaani oli põhirõhk olnud vaid kaupluste jaemüügil, kuid digitaalsete lahenduste osas valitses tühjus. HVK Business OÜ oli tol ajal maailmas üks esimesi taolise teenuse pakkujaid.

Lõime oma uuendusliku ja ainulaadse videomängude müügikeskkonna selleks, et pakkuda klientidele PlayStationi ja Xboxi kaartide digitaalse tarnega paremaid lahendusi.

2012

Hannes oli veendunud, et keskendudes ühele konkreetsele valdkonnale avaneb müügikeskkonna Punktid.com tegelik potentsiaal ning otsustas võtta projekti juhtimise täielikult enda kätte. Kaarel jätkas tööd meie IT-arendajana, kuid ei löönud enam kaasa juhtimisotsustes. Sellest hetkest hakati jõulisemalt keskenduma turundusele ja müügikeskkonna arendusele.

2013

Otsustati taktikaliselt eraldada videomängude ja kinkekaartide hulgi- ja jaemüük ning asutati ettevõtte Gamekeys OÜ, mille peamiseks fookuseks sai jaeklientide teenindamine müügikeskkonna kaudu. HVK Business OÜ keskendus edaspidi vaid hulgimüügile.

2014

Oluline läbimurre tuli 2014. aastal, mil HVK Business OÜ sõlmis pikaajalise koostöölepingu Sony Nordic esindaja OY Nordisk Films AB-ga. Leping tagas võimaluse tellida kaupa suuremas koguses, parema hinnaga ja kiirema tarneajaga. Tehingu tulemusel said tellijad oma tooted kätte loetud minutite jooksul. Arenguhüppe teinud teenuse võtsid kliendid hästi vastu ja see andis edaspidisele kasvule olulise tõuke.

Turule püüdsid siseneda ka esimesed konkurendid, kelle e-poed sarnast edu ei saavutanud, kuna olime juba tekitanud tarbijates harjumuse sooritada oste tuntud veebilehelt.

2015

Ettevõtte eesmärk oli muuta e-pood kauplemissportaaliks, kus hoolikalt valitud tarnijad saavad oma tooteid pakkuda. Kogu süsteem viidi üle süsteemihaldustarkvarale Drupal nii, et tarnijatel oli võimalik müüa oma tooteid meie e-poes. Gamekeys OÜ vahendusteenuse müük kasvas aasta lõpus 250 000 euroni. Kaubamärk Punktid registreeriti Eesti Vabariigis HVK Business OÜ nimel. Aasta jooksul tehti ligi 9 500 edukat tehingut.

2016

Pühendusime e-poe arendusele ja teenuse aktiivsemale turundamisele. Avati Tallinna südalinnas kontor ja alustati koostööd Eesti suurima videomängude striimeri Godhyriga. Klientidelt saadud tagasiside põhjal hakkasime liikuma kogu süsteemi automatiseerimise suunas. Kasutusele võeti klientide boonussüsteem ning aasta jooksul tehti ligi 20 000 edukat tehingut.

2017

Klientide tagasisidele tuginevad arendused tagavad ettevõttele väga suure suust suhu soovitude määra, mis 2017. aasta kliendiküsitluse järgi moodustas üle 50% kõigist ostu sooritanud klientidest. Alustati koostööd Eesti ühe suurima reklaami- ja turundusagentuuriga La Ecwador, kes töötab välja uuenenud imago ning turundusstrateegia. Registreeritakse Euroopa Liidu kaubamärk PUNKTID kõikides Euroopa Liidu riikides HVK Business OÜ nimel. Avatakse soomekeelne müügiplatvorm punktid.fi ning alustatakse digiturundusega Soomes. Aasta jooksul tehti üle 32 000 eduka tehingu.

2018

Gamekeys OÜ vahendusteenuse brutosumma oli 1 200 000 eurot ning klientide arv ületas 10 000 piiri. Tarbijatega parema suhtlemise nimel avati blogi, mis võimaldas klientidega kergemini ja efektiivsemalt suhelda. HVK Business OÜ alustas koostööd Trinidad Wiseman OÜ-ga, kes aitab arendada Punktide veebilehekülge tänase päevani. Avatakse venekeelne müügiplatvorm Punktid.ru ning alustatakse venekeelse turundusega, mille sihtgrupp on Eestis elavad vene keelt kõnelevad inimesed. Aasta jooksul tehti kokku üle 40 000 eduka tehingu.

2019

Gamekeys OÜ vahendusteenuse brutosumma oli 1 400 000 eurot. Kujundati ja võeti kasutusele e-poe uus disain, mis on kasutusel tänaseni. Avati lätikeelne müügikeskkond Punktid.lv ja käivitati turunduskampaania Läti Vabariigis.

Võitsime konverentsil Baltic E-Commerce UX Summit kasutajasõbralike e-poodide tiitli „Rahva lemmik“. Gamekeys OÜ sai Eestis tunnistuse „Edukas Eesti Ettevõtte“. Aasta jooksul tehti kokku üle 43 000 eduka tehingu.

2020

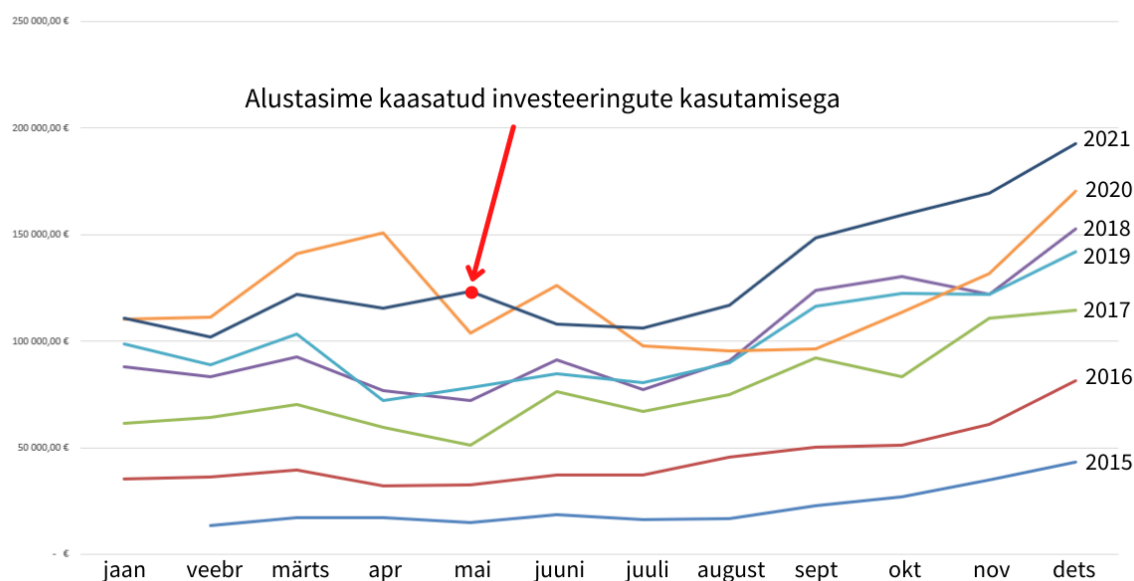
Otsustati keskenduda eelkõige Gamekeys OÜ hallatava veebipõhise vahendusteenuse arendamisele Eestis ja lähiriikides. Sellega seoses otsustati ka, et HVK Business OÜ hulgimüügiga jätkatakse kasumi maksimeerimise eesmärgil, kuid see jääb edaspidi toetavaks orgaaniliseks tegevuseks. Augustist alustati tööd investorite kaasamiseks. Kaasasime esimesed investorid, kes soovisid jõulist ja

agressiivset laienemist. COVID-19 pandeemia põhjustatud majanduse jähnemine sundis paljud inimesed koduseks ja see kõik aitas kaasa Punktide videomängude ja digitaalsete müügikoodide läbimüügi kasvule. Avasime kodulehel soovitamise (ingl *referral*) süsteemi, mis aitab kaubamärki levitada “kutsu sõber” meetodil. Avatakse leedukeelne müügiplatvorm punktid.lt, et alustada orgaanilise levikuga, kuid aktiivset turundustööd Leedus veel ei tehta. Aasta jooksul tehti kokku ligi 55 000 edukat tehingut.

2021

Eesti krüptoraha makseteenust arendava idufirma xChange AS-i (Change Invest) investorid märkasid, et digitaalne videomängude maailma tulevik omab suurt potentsiaali ja osalesid märtsis toimunud Punktide rahakaasamise voorus. Esimeses voorus kaasati 171 000 eurot, mida kasutati ettevõtte laienemiseks, turupositsiooni suurendamiseks Lätis, Ukraina turu avamiseks ning aktsiate avaliku pakkumise ettevalmistamiseks. Juhtinvestor Marat Kasparov kommenteeris oma investeeringut järgmiselt: „Ma investeerin ainult projektidesse, kus ma näen meeletut mastaapi ja võimalust.“⁴

Kokku kaasati 2021. aasta jooksul 289 000 eurot. Kaasatud kapital, mida osaliselt kasutati turunduseks, suurendas 2021. aastal Punktide müügiplatvormil sooritatud rohkemate ostude tulemusel igakuist brutosummat eelmiste aastatega võrreldes märgatavalt. See ilmestab, et Punktid on võimeline täiendavate vahendite (sh nende turundusse suunamise) abil müügimahtusid suurendama ning soovib seda teha ka pärast aktsiate avalikku pakkumist.



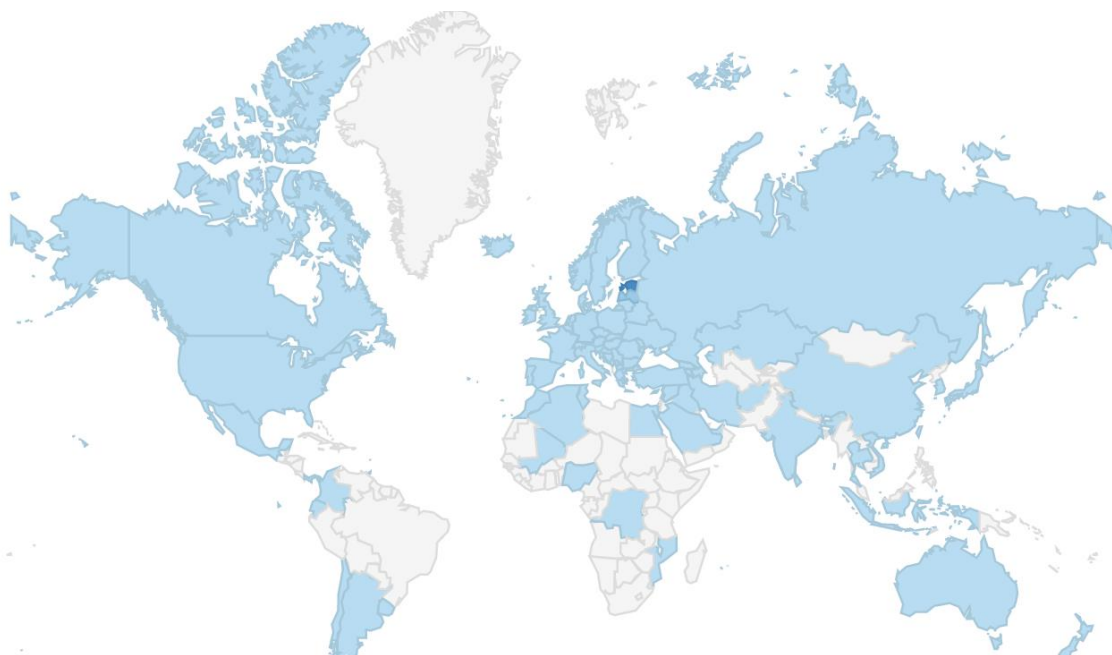
Joonis 6. Igakuine brutosumma Punktide müügiplatvormil sooritatud ostude tulemusel alates aastast 2015.

Asutati valdusettevõtte Punktid Technologies OÜ (pärast ümberkujundamist Punktid Technologies AS) ning moodustati Punktid Grupp.

⁴ <https://www.foundme.io/uudised/2021/05/27/mangundusettevõtte-sai-rahastusi-latti-laienemiseks>

Keskendumine veebipõhisele vahendusteenusele kannab vilja ja Gamekeys OÜ vahendusteenuse brutosumma tegi taas uue rekordi, ulatudes ligikaudu 1,6 miljoni euroni. Ühtlasi ületas unikaalsete ostu sooritanud klientide arv 50 000 ning aasta jooksul tehti ligi 58 000 edukat tehingut. Jätkatakse koostööd Hollandi, Saksamaa ja Ukraina hulгимүүгига tegelevate ettevõtetega ning Punktid Grupi konsolideeritud brutosumma on üle 2 miljoni euro.

Tänaseks on Punktid endiselt uuenduslik ja pidevalt kasvava valikuga teenusepakkuja, mis hoiab Eesti turul oma valdkonnas esimest kohta. Ettevõtte laiendab pidevalt videomängude, tarkvara ja teiste teenuskaartide valikut. Nüüdseks oleme kasvanud suurimaks videomänge ja mängukoode müüvaks e-poeks Eestis ja Lätis. Märkimisväärselt osteti 2021. aastal Punktide müügiplatvormi kaudu tooteid 109st erinevast riigist.



Joonis 7. Punktide müügiplatvormil 2021. aastal oste sooritanud klientide asukohariigid

HVK Business OÜ saavutas kiiresti kasvava ettevõtte Äripäeva konkursil Gaselli Auhinna (gasellettevõtte on kolme aasta jooksul kasvatanud käivet ja kasumit rohkem kui 50%, loovad kõige rohkem uusi töökohti ning kannavad endas kiiresti areneva ettevõtte olulisi omadusi – paindlikkus, kiirus, julgus). Auhinna muudab väärtuslikuks fakt, et vaid alla 1% Eesti ettevõtetest vastavad gasellettevõtte definitsioonile.

3.2. Pakutavad tooted

Punktide valikusse kuulub 4 erinevat tootekategooriat:

1. Teenuste kinkekaardid

Meie valikus on mitmete keskkondade kinkekaarte, sh Steam, Amazon, Spotify, Google Play, iTunes. Kinkekaardid on turvaline ja mugav alternatiiv krediitkaardiga maksmisele. Kinkekaart võimaldab vastava keskkonna kontole laadida määratud summas krediiti, mille eest on seejärel võimalik osta kogu keskkonnas pakutavat sisu. Peamine põhjus kinkekaartide kasutamiseks on seotud turvariskidega, mis kaasnevad erinevatesse platvormidesse isiku- ja krediitkaardiandmete

sisestamisega. Kinkekaarte saab meie e-poes soetada turvaliselt pangalingi kaudu ning edaspidi ei pea klient oma krediitkaardiandmeid enam kolmandale osapoolle avaldama, vaid saab mugavalt laadida kinkekaardi abil kaardile vastava summa oma kontole. Seeläbi on võimalik minimeerida enda finantsandmete sisestamisega kaasnevat turvariski ning võimalikke kuritarvitusi. Teiseks kaasneb kinkekaartide kasutamisega parem kontroll kulutuste üle. Sageli eelistavad lapsevanemad anda laste kasutusse kindla limiidiga kinkekaarte, et vältida ootamatuid kulutusi ja õpetada lastele eelarve piires ostlemist. Kinkekaardid aitavad kulutusi kontrolli all hoida ka neil täiskasvanutel, kes kipuvad tegema emotsioonioste. Kui teenuse või e-poe (näiteks Amazoni) kontole ei ole lisatud krediitkaart, vaid selle asemel on kinkekaardiga laaditud kontole kindlas summas krediit, siis pole võimalik eelarvest suuremat ostu kohe esimese emotsiooni pinnalt teha ning enne ostu sooritamist jääb rohkem aega ostu vajalikkuse hindamiseks.

2. Mängukonsoolide raha- ja liikmelisuskaardid

Meie valikus on Sony PlayStation, Microsoft Xbox ja Nintendo Switch Online ostukeskkondade rahakaardid. Konsooli- ja arvutitootjate personaalsed ostukeskkonnad on kasulikud nii tootjale kui lõpptarbijale, jättes kõrvale jaemüügi tarneahela vahendustasud. Kuigi tasuta saab krediitkaardiga, on ka neis mõistlik eelistada ettemakstud rahakaarte. Lisaks eelpool mainitud turvariskidele kaasnevad globaalse haardega ettevõtetel mitmed piirangud, mis kehtivad eelkõige väikestel turgudel. Nimelt ei pakuta kõiki mängu igas regioonis ja erinev on ka hinnatase. Rahakaartidega muutuvad kättesaadavaks kõikide regioonide mängud ja kasutada saab odavamate piirkondade hinnaeeliseid. Samuti on kulud kontrolli all rahakaardiga ettemakstud summa ulatuses ning isiklikud andmed kaitstud, kuivõrd rahakaardid ei ole isikustatud.



Joonis 8. Ostukeskkondade ja mängukonsoolide rahakaardid. Pilt on illustratiivne.

3. Videomängud

Punktide toodete valikus on ligi 1500 videomängu ja nende arv kasvab iga päevaga. Osta saab kõigi suuremate mängutootjate mängu, sealhulgas Blizzard, Ubisoft, Origin ja Rockstar. Kõik meie tooted on digitaalsed, mis tähendab, et füüsilise pakendi asemel saadetakse peale ostu sooritamist kliendi e-posti aadressile unikaalne aktiveerimiskood, mille abil saab ostetud videomängu vastavalt mänguplatvormilt alla laadida. Videomängude puhul tuleb kõige selgemini esile Punktide ärimudeli eelis võrreldes traditsiooniliste mängukauplustega. Meie mängudel ei ole füüsilist pakendit, mille tootmine, transport ja ladustamine on kallis ning mitte üldsegi keskkonnasõbralik. Kuna tooted on digitaalsed, siis ei lisandu vahendajate kulusid, mis teeb selle tavaostja jaoks karbimängudest kohe 20-30% odavamaks. Eriti soodsad on vanemad mängud, sest meie ostame need tootjalt alles siis, kui hinnad on juba langenud. Seega ei ole ebatavaline, kui meie e-poes maksavad mängud konkurentidest 10 korda vähem.

4. Tarkvaralitsentsid

Lisaks mängudega seonduvale on meil müügil ka tarkvaralitsentsid, mis hõlmavad endas erinevaid viirustõrjeid ja Microsoft Office'i tarkvara. Ka litsentside puhul on meil võrreldes traditsiooniliste kauplustega suur hinnaeelis, kuna saame digitaalseid koode müüa jaehinnast kuni 70% soodsamalt.

3.3. Punktide eelised

Kliendikesksus on meie teenuse alustala ning soovime hoida platvormi kohana, mis toob kasutajatele kogu emakeelse digitaalse mängumaailma koju kätte, seda nii toodete, uudiste, mänguülevaadete kui ka muu meelelahutuse vormis.

Mitmed suurtootjad nagu PlayStation ja Xbox ei toeta oma teenustes ühtegi Balti riiki, mis tähendab, et nende riikide kasutajad peavad oma kontod registreerima teistesse toetatud regioonidesse. Sellega kaasneb ka enda konto regioonile vastavate kinke- ja liikmeajakaartide kättesaadavuse vajadus (näiteks USA regiooni PlayStationi kinkekaardid või Ühendkuningriikide Xbox Live Gold liikmeajakaart). Meie saame nende regioonide kasutajatele pakkuda nii teenuseid, laiemat tootevalikut kui ka emakeelseid juhendeid.

Balti riikide sihtturg on perspektiivne, sest suured mänguplatvormid on keskendunud jõukamate või suure rahvaarvuga riikide elanikele. Balti riikides on seetõttu konkurents nõrgem, mis võimaldab haarata hõlpsamalt suuremat turuosa.

Meil on väga head juurdemüügi võimalused, mis aitavad klienti meie teenuse juurde tagasi tuua. Enamikule mängudele tehakse peale esmast ilmumist juurde ka allalaaditavaid lisasid (ingl *downloadable content* ehk DLC), mida saame lisaks põhimängule juurde pakkuda.

Digitaalsete toodete müügi puhul on pettuserisk suurem kui traditsioonilise füüsilise kauba puhul, sest toode saadakse kätte kohe peale makse sooritamist. See tähendab, et kliendil on lihtsam osta

digitaalne toode ning hiljem selle eest raha tagasi küsida väites, et tema pangakontosse on sisse häkitud ning tema ei olnud ostu tegelik sooritaja. Selle riski maandamiseks oleme loonud nimekirja võimalikest ohumärkidest, mis võivad viidata pettusele. Kui meie süsteem tuvastab tellimuses ühe nimekirjas olevatest ohumärkidest, vaatab meie esindaja tellimuse manuaalselt üle ning otsustab, kas makse tagastatakse või aktsepteeritakse. Lähitulevikus plaanime selle protsessi muuta automaatseks, kontrollides ohumärke juba enne, kui klient makse sooritada saab, vältides sellega tagasimaksega seotud lisakulusid.

4. ETTEVÕTTE TULEVIKUPLAANID

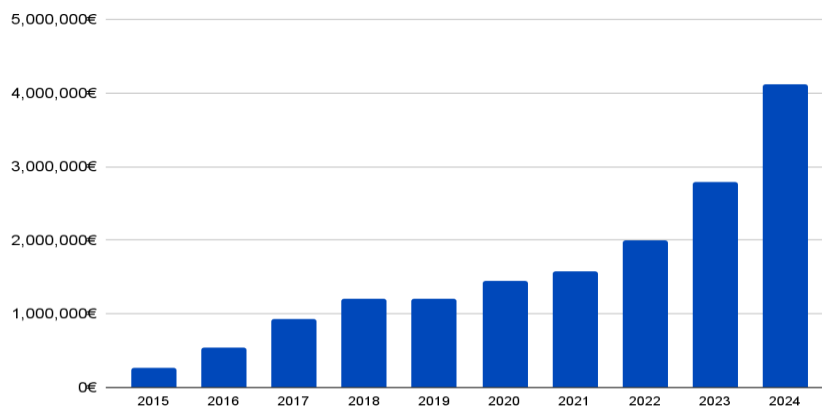
4.1. Järgmise 3 aasta plaanid

Lähitulevikus keskendutakse Gamekeys OÜ hallatava veebipõhise vahendusteenuse arendamisele Eestis ja lähiriikides. Meie lähituleviku peamine eesmärk on kasvumeeskonna komplekteerimine ja väljaõpetamine ning meie teenuse tehnilise lahenduse täiendamine kiirema kasvu toetamiseks. Tehnilised lahendused hõlmavad endas kodulehe süsteemi uuendust ning Punktide äpi väljatöötamist. Kuna meeskonna uute liikmete leidmine ja koolitamine võtab aega, siis prognoosime suuremat käibekasvu aastasse 2023.

Soovime luua mänguritele parima innovaatilise videomängude e-poe platvormi, millega muudame tundmatuseni senist tarbijakogemust. Videomängude laialdane populaarsus ja juurdepääsetavus võimaldab kõigil ennast välja elada ja panna end proovile, suhelda sõpradega ning veeta mõnusalt aega. Muudame inimestel kodus viibimise sisukamaks, olgu selleks perekonnaliikmetega ühine mängimine või pandeemia tõttu isolatsioonis viibides teiste mänguritega reaalsajas mõõdu võtmine.

Punktid planeerib ettevõtte laienemist ja turuosa suurendamist, sest videomängusektor on alates pandeemia vallandumisest õitsele puhkenud, mille tulemuseks on kõrgeenenud nõudlus.⁵ Selles nõudluse kasvutsükklis soovib Emitent laieneda uute investeeringute kaasamise abil. Vähemalt järgneva 5 aasta jooksul planeerime teenitud tulu investeerida laienemisse ja teenuste arendamisse, kuna näeme oma sektoris suuri kasvuvõimalusi ja esikohal on äri skaleerimine. Selle saavutamiseks viime vajadusel ajutiselt oma kasumiprotsendi nulli või isegi miinusesse.

Punktide järgneva kolme aasta tegevusplaani (aastad 2022–2024) on kasvada ja laiendada aktiivselt turuosa eelkõige uutel turgudel (Ida- ja Põhja-Euroopa) ning tugevdada turuliidri positsiooni Eestis ja Lätis. Teenitud kasum suunatakse platvormi arendamisse ja müügi võrgu laiendamisse uutel sihtturgudel. Ettevõtte sõlmis esimese frantsiisilepingu Ukrainas ja jätkab frantsiisipartnerite otsimist teistes lähiregiooni riikides. Sõlmitud kokkulepped järgivad turupõhist strateegiat, mis tugineb kasvuvisionile kujuneda piirkonna juhtivaks mängukeskkonna e-poeks. Vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on 2024. aasta lõpuks ligikaudu 4 154 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 162%.



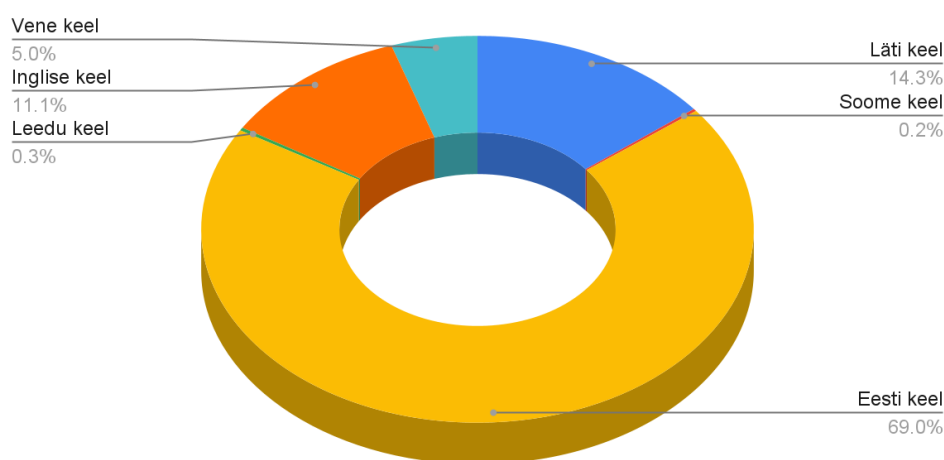
Joonis 9. Vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil.

⁵ <https://www.statista.com/statistics/292056/video-game-market-value-worldwide/>

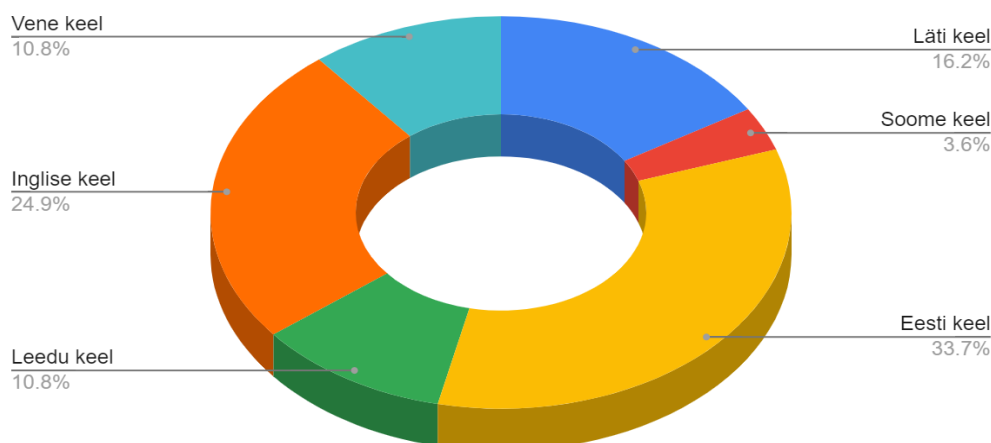
4.2. Tulevikuplaanid regiooniti

4.2.1. Sissejuhatavalt

2021. aastal moodustasid kogu Punktide müügiplatvormi vahendusteenuse aastasest brutosummast 69% müügid, mis olid tehtud eestikeelse kodulehe Punktid.ee kaudu. Plaanime järgneva 3 aasta jooksul agressiivse laienemise teel teistes keeltes tegutsevate sihtturgude osatähtsust tõsta, samas hoides müüke ka Eestis. Oleme paika pannud turunduseelarve jaotuse regiooniti, kuid vajadusel korrigeerime ning jaotame turunduseelarvet ümber. Selleks võib tekkida vajadus eelkõige siis, kui Punktide juhatuse hinnangul tekib võimalus ühes regioonis suurema eelarvega oma brutosummat märgatavalt tõsta mõnes teises regioonis eelarvet vastavalt vähendada.



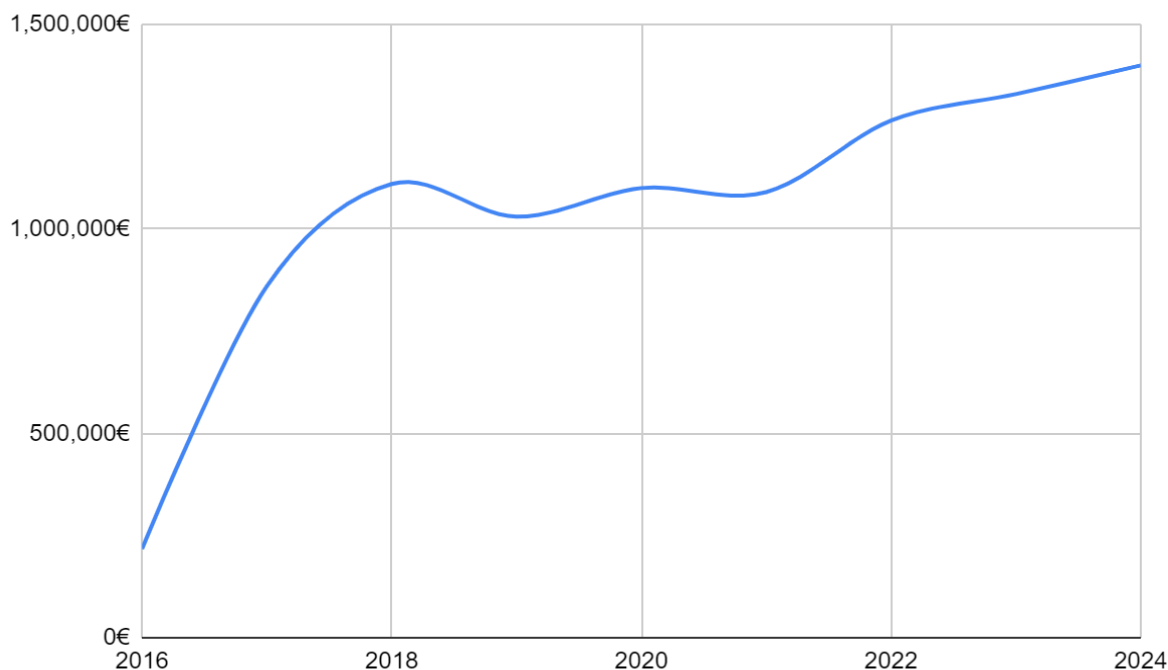
Joonis 10. Punktide müügiplatvormil klientide keeleline jaotuvus 2021. aastal.



Joonis 11. Punktide müügiplatvormi klientide prognoositud keeleline jaotuvus 2024. aastal.

4.2.2. Eesti

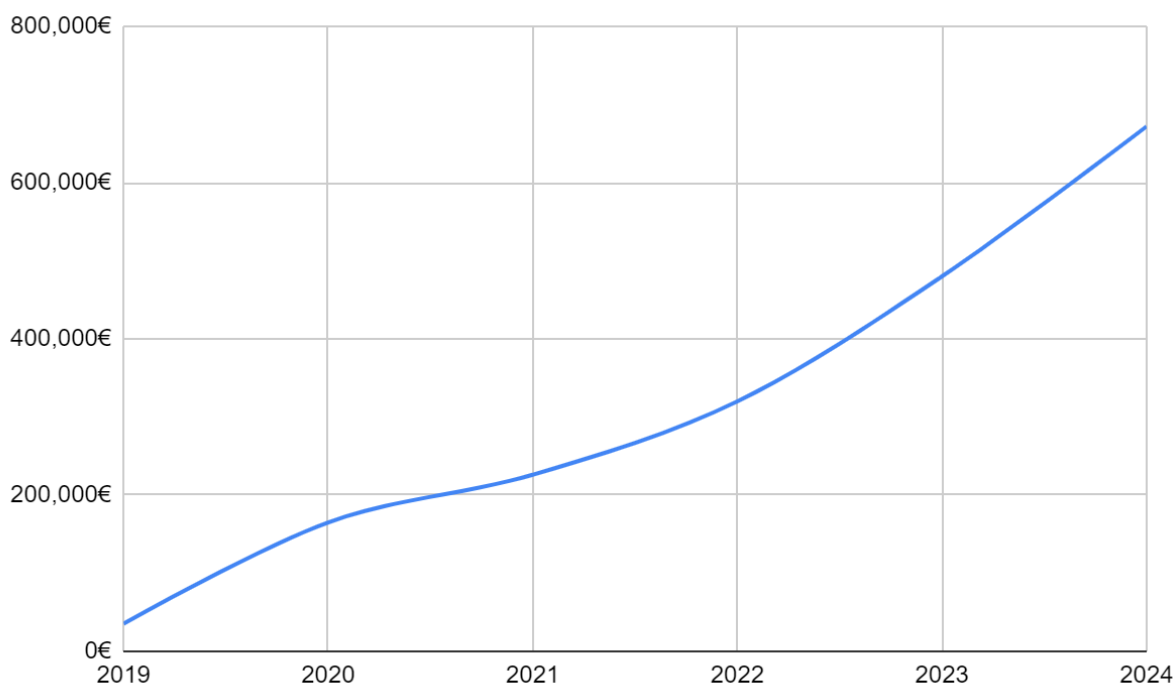
2022. aastal viiakse läbi Punktide esmakordne aktsiate avalik pakkumine. Pikaajaline ettevõtte ülesehitamine on olnud edukas ja pühendunud töö on meid konkurentidega võrreldes muutnud klientide hinnangul number üheks (vt alapeatükk 5.3 „Kõige olulisemad turud ja konkurents“). Konkurentsi olukord on meie hinnangul soodne, sest videomängude turul pakuvad sarnast teenust vaid mõned väiksemad konkurendid. Konkurentide edestamisel oleme kasvutsükli lõpus, kuid kasvavat turunõudlust arvestades kasvame mahuga kaasa ja oleme jätkuvalt esirinnas. Müügiplatvormil on igal hetkel kättesaadav üle 1500 toote, mis katab ära kõikvõimalikud huvid. Pühendume jätkuvalt suurepärase klienditeeninduse arendamisele, mis töötab 12 tundi päevas, 7 päeva nädalas ja on toonud meile peamise edu. 2022. aastal on meie eesmärk praegust turupositsiooni hoida ja kergelt tõsta, mistõttu planeerime Eesti turule suunata 15% kogu turunduseelarvest ning vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 1 265 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 15%. 2023. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 1 330 000 eurot. 2024. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 1 400 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 27%.



Joonis 12. Prognoositud brutosummatõus eestikeelsel Punktide müügiplatvormil aastaks 2024.

4.2.3. Läti

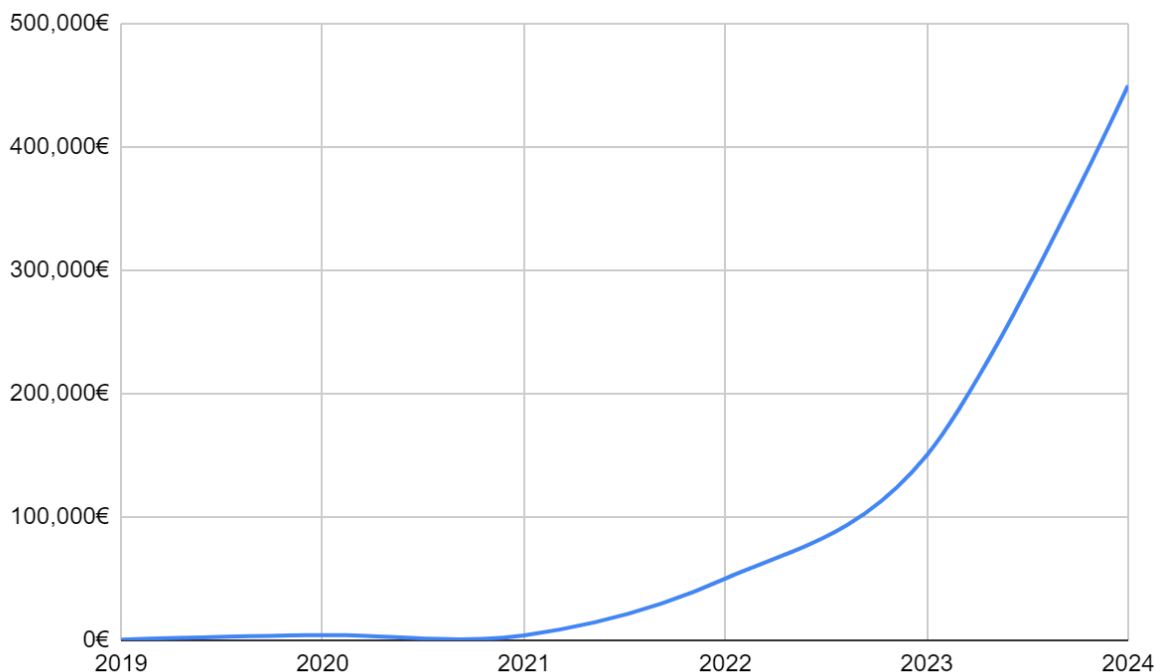
2019. aasta neljanda kvartali alguses alustasime ärimudeli eksportimist Läti turule ning peagi jõudis müügiplatvorm punktid.lv Läti turule sama tootevaliku (vt alapeatükk 3.2 “Pakutavad tooted”) ja kasutatava ärimudeliga, mis oli senini Eestis edu toonud. Juba esimesel täispikal tegutsemise aastal saavutasime Punktide müügiplatvormil aastase vahendusteenuse brutosumma 165 000 eurot. Tänu 2021. aastal kaasatud investeeringutele suurendasime 2021. aasta lõpuks brutosummat võrreldes eelneva aastaga 37%. Juhtkonna tehtud turuanalüüsi põhjal oleme üks väheseid digitaalseid videomänge ja erinevaid digitaalseid lisatooteid müüv ettevõtte Lätis. Senise turundustegevuse tulemusena näeme klientides usalduse kasvu, mis väljendub suuremas keskmises ostukorvi summas, mis on aastaga tõusnud 15%. 2022. aastal planeerime Lätti suunata 40% oma turunduseelarvest ja vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on 320 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 41%. 2023. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 480 000 eurot. 2024. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 672 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 197%.



Joonis 13. Prognoositud brutosummatõus lätikeelsel Punktide müügiplatvormil aastaks 2024.

4.2.4. Leedu

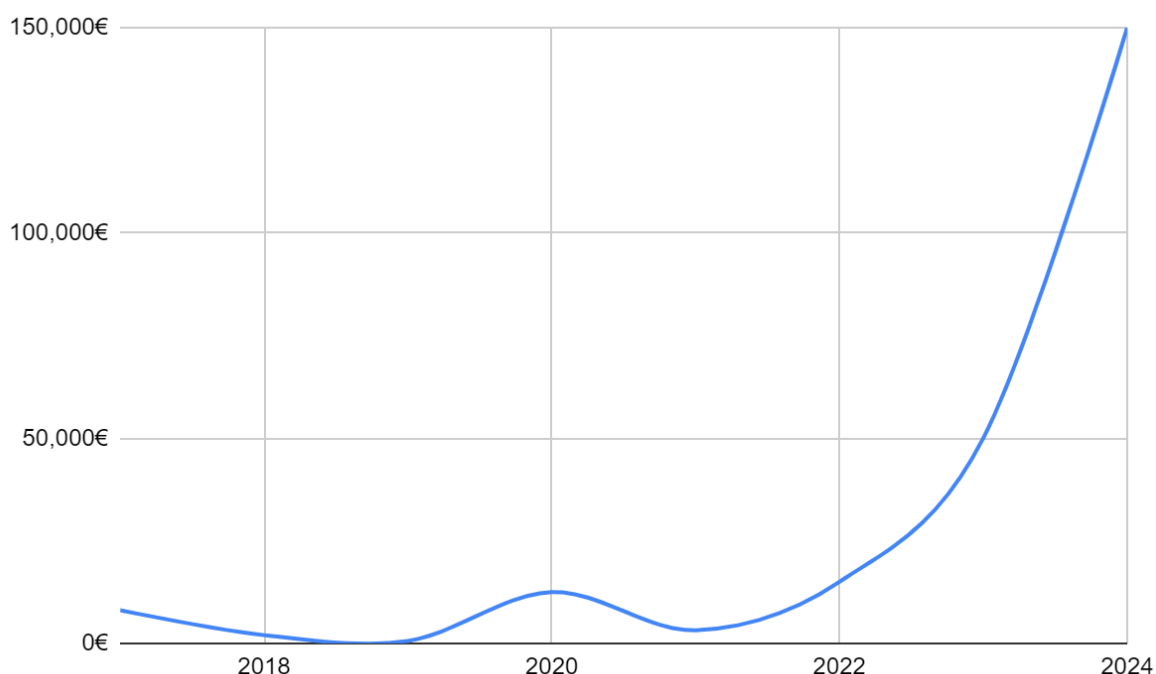
2020. aastal avasime leedukeelse müügiplatvormi punktid.lt, millega sisenesime kohalikule videomängude turule. Siiani ei ole me Leedus oma tooteid aktiivselt turundanud, mistõttu ei ole seal saavutatud märkimisväärseid käibenumbreid. Turundustegevuse puudumisele vaatamata on Leedu kodulehe orgaaniline külastatavus tõusutrendis ja ka sooritatud ostude arv tõusis 2021. aastal 2020. aastaga võrreldes 23%, mis näitab klientide püsivat huvi meie toodete vastu. 2022. aasta teises pooles planeerime alustada enda positsioneerimisega Leetu, suunates sinna 30% turunduseelarvest. Vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on 2022. aastal 50 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 1150%. 2023. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 150 000 eurot. 2024. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 450 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 11 150%. Prognoosi kõrge protsent tuleneb asjaolust, et me ei ole Leedus aktiivset turundust teinud, mistõttu on kõik ostud tulnud orgaaniliselt. Seetõttu on võrdlusbaasiks olev aastane brutosumma väga väike ja kasvuprotsent protsentuaalselt väga suur. 2024. aasta lõpuks prognoositud brutosumma 450 000 eurot teeb kuu keskmiseks brutosummaks 37 500 eurot, mis on meie hinnangul realistlik ja pigem konservatiivne prognoos. Võrdluseks võib tuua näite, et Läti turul saavutasime 20 000-eurose keskmise kuusumma juba esimesel turule sisenemise aastal. Sama põhjendus kehtib ka teiste regioonide tulevikuplaanides nähtavate kõrgete prognooside kohta.



Joonis 14. Prognoositud brutosummatõus leedukeelsel Punktide müügiplatvormil aastaks 2024.

4.2.5. Soome

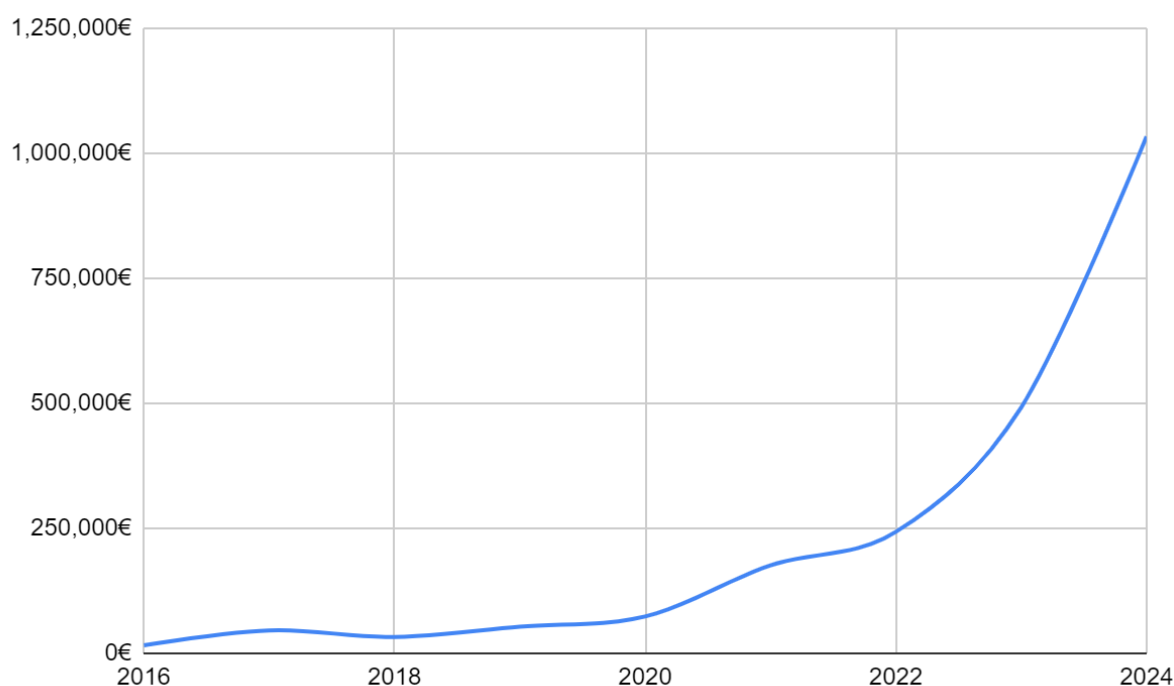
2017. aastal katsetasime ärimudelit Soome turul lehega punktid.fi. Soome turul on küll digitaalsete toodete vastu huvi, aga otsustasime laienemise seal peatada, kuna tegu on suure turuga, kuhu sisenemine üksnes oma kasumi arvelt on väga kulukas nii rahaliselt kui ka ajaliselt. Soome klient eelistab kodumaist ettevõtet ning usalduse võitmine osutus oluliselt kulukamaks kui näiteks Läti turul. 2022. aastal planeerime Soomes turundust vähesel määral jätkata, suunates sinna 5% turunduseelarvest, et hakata klientide usaldust üles ehitama. Vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on 2022. aastal 15 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes eelmise aastaga 275%. 2023. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 50 000 eurot. 2024. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 150 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 4587%. Soome ei ole meie peamine sihtturg, vaid omab järgneva kolme aasta jooksul pigem toetavat rolli. Pärast edukat aktsiate avalikku pakkumist soovime alates 2023. aastast alustada Soome turul jõulisema turundusega.



Joonis 15. Prognoositud brutosummatõus soomekeelsel Punktide müügiplatvormil aastaks 2024.

4.2.6. Rahvusvaheline ingliskeelne veebileht Punktid.com

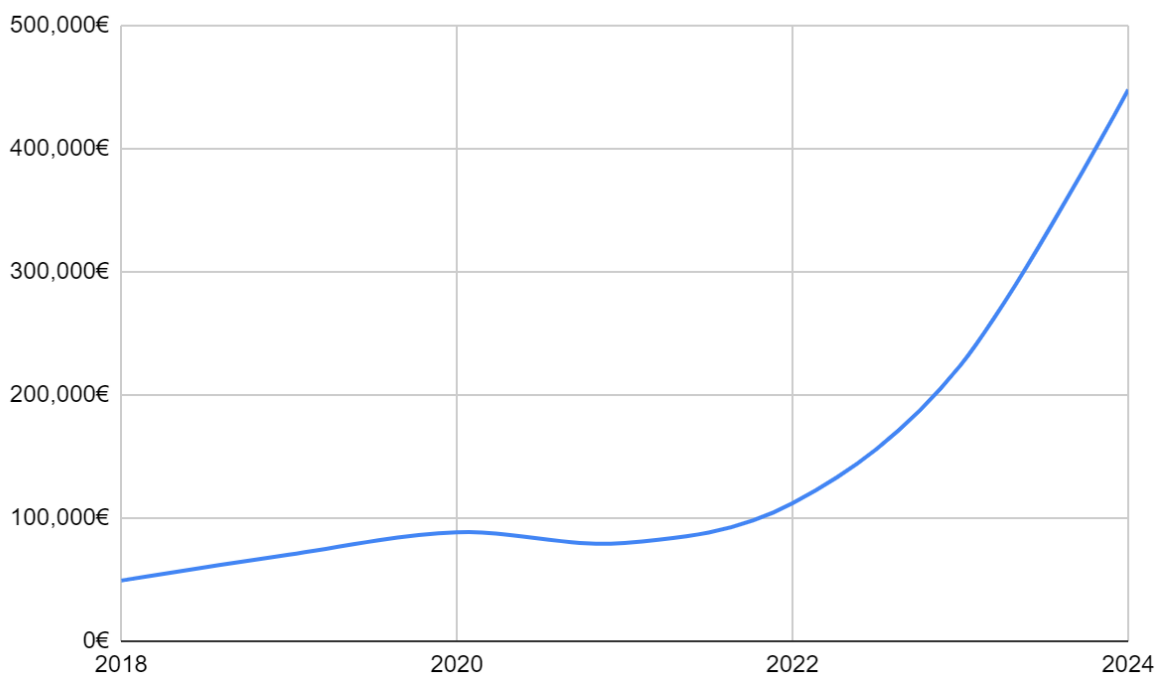
Aastal 2021 sooritati Punktid.com lehel oste 97st erinevast riigist, mis näitab, et meie lehel ja teenusel leidub potentsiaalseid kliente ka turgudel, kuhu me end positioneerinud ei ole. Oleme esindatud globaalsel veebimängude e-poodide hinnavõrdluslehel Allkeyshop.com, mille kaudu planeerime ka edaspidi rahvusvahelist klientuuri tõsta. Oluline samm selle saavutamisel on makseviiside lai valik ja tõrgeteta toimimine ning reaajas töötav pettusevastane (ingl anti-fraud) süsteem. Pettusevastane automaatne süsteem on ettevõtte kirjelduse seisuga süsteemisine, kuid ostumahu kasvades planeerime kasutada koostööpartnereid, et tagada süsteemi sujuvam ja kiirem toimimine. Täiendavalt oleme kasutusele võtnud rahvusvahelise makseviisi PayPal, mis on klientide seas kõrgelt usaldatud. Ettevõtte kirjelduse seisuga me väljaspool sihtturge oma tooteid aktiivselt ei turunda, kuid rahvusvaheliste klientide saamiseks planeerime 5% turunduseelarvest suunata rahvusvaheliste mõjuisikutega (ingl influencer) koostöö tegemiseks. Selleks kasutame ka soovitamise (ingl referral) süsteemi, mille tulemusel saavad uued kliendid esimeselt ostult soodustust ning meie partnerist mõjuisik teenib igalt tema kaudu tulnud ostult boonust. 2022. aastal on vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil 243 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes eelmise aastaga 40%. 2023. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 491 000 eurot. 2024. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 1 034 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 587%.



Joonis 16. Prognoositud brutosummatõus rahvusvahelisel ingliskeelsel Punktide müügiplatvormil aastaks 2024.

4.2.7. Rahvusvaheline venekeelne veebileht Punktid.ru

2018. aastal avasime venekeelse müügiplatvormi punktid.ru. Alustasime ka venekeelse turundusega Eestis, kuid kuna meie peamine sihtrühm on pigem nooremad inimesed, kes on juba harjunud eestikeelse inforuumiga, siis ei näinud me märkimisväärset käibetõusu. Pigem hakkasid venekeelset veebilehte kasutama need vene keelt kõnelevad kliendid, kes eelnevalt olid ostnud eesti- või ingliskeelselt veebilehelt. Suurema edu venekeelse turundusega saavutasime Läti turul, kus kliente, kes soovivad ainult vene keeles suhelda, on rohkem. Praeguseks ei ole me venekeelsele turundusele suunanud rohkem kui paar protsenti turunduseelarvest, kuna eesmärk on olemasolevaid kliente hoida. Sellele vaatamata sooritati 2021. aastal Punktid.ru lehel oste 28st erinevast riigist, mis näitab lehe head orgaanilist leitavust, kuna Punktid.ru ei ole esindatud globaalsetel videomängude e-poodide hinnavõrdluslehtedel ning turundus on suunatud ainult Balti turule. Ostjaskonna säilitamiseks ja väikeseks suurendamiseks suuname 2022. aastal venekeelsesse turundusse 5% turunduseelarvest. 2022. aastal on vahendusteenuse prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil 112 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes eelmise aastaga 40%. 2023. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 224 000 eurot. 2024. aasta prognoositud brutosumma Punktide müügiplatvormil on ligikaudu 448 000 eurot, mis teeb kasvumääraks võrreldes 2021. aastaga 460%.



Joonis 17. Prognoositud brutosummatõus rahvusvahelisel venekeelsel Punktide müügiplatvormil aastaks 2024.

4.2.8. Ukraina

2021. aasta detsembris avasime ukrainakeelse müügiplatvormi Punktid.com.ua. Ukrainasse laienemise otsus tulenes sealse suure mängurite kogukonna tõttu. Ukraina kliendid soetasid 2018. aastal videomänge kokku 179 miljoni dollari eest, mis asetab Ukraina maailma videomängude müügi edetabelis 46. kohale.⁶ Juhtkonna korraldatud turu-uuring näitas, et turul on küll väike konkurents olemas, kuid Punktidega sarnast ööpäev läbi pakutava tarne ning niivõrd laialdase tootevalikuga kohalikku pakkujat ei leidu. Ukraina turu eripärade tõttu sõlmisime frantsiisilepingu frantsiisivõtjaga, kes haldab Punktid.com.ua veebilehte. Frantsiisiettevõtte Game Grew LTD haldab müügiplatvormi e-poodi ja vastutab kaubavaliku, mängude ja kinkekaartide saadavuse, ukrainakeelse klienditeeninduse arendamise ning kliendi küsimuste lahendamise eest. Seoses sõjaolukorraga Ukrainas oleme ootel ning jälgime olukorra kujunemist, et otsustada Ukraina turul jätkamise üle.

4.2.9. Muud Euroopa riigid

Meie esialgne eesmärk on saavutada Baltimaades tugev positsioon ning tõsta enda turuosasa Soomes, seejärel liikuda vastavalt kasvu kiirusele ning täiendava kapitali kaasamise võimekusele edasi Ida- ja Põhja-Euroopa suunal suurematele turgudele. Esialgsete uuringute põhjal on Punktide ärimudel hõlpsasti rakendatav erinevatel turgudel. Potentsiaalne laienemine kaugematele turgudele jääb 2024. aastasse, kui oleme saavutanud Baltikumis tugeva positsiooni ja välja õpetanud efektiivse kasvumeeskonna.

4.3. Meie eesmärgid aastateks 2022-2026

Paljud tegevusharud liiguvad kasvava turuosaga Internetti ja see on põnev aeg IT-arendusega tegelemiseks ja laienemiseks. Videomängude mängimine on uue põlvkonna õppimisvahend, mis aitab lõõgastuda, suhelda uute inimestega ning tõsta enesekindlust. Soovime luua inimestele innovaatilise lahenduse, kus esmasest mängusoovist mänguga alustamiseni läheb aega vaid paar minutit. Tahame pakkuda inimestele mängimisega kaasnevat rõõmu ja kvaliteetset meelelahutust, milleni jõuame pidevalt suureneva ja mitmekesise tootevaliku, taskukohaste hindade ning meeldiva klienditoega. Uuendusmeelne ja kiiresti arenev Punktid on videomängude maailma mugavusteenus, kus mängukogemus on vaid hiirevajutuse kaugusel. Kliendile mõeldes pakume e-poes suurimat valikut videomänge hinnatud brändidelt üle maailma ja suhtume klientidesse vastutustundlikult ja tähelepanelikult. Kokkulepped tarnijatega tagavad klientidele lisaks rikkalikule videomängude valikule ka kiire digitaalse tarne otse e-posti aadressile.

⁶ <https://ain.ua/en/2019/03/29/top-100-countries-in-terms-of-video-game-revenue/>

Oleme endale püstitanud järgmised eesmärgid:

- Punktide veebilehe halduskeskkond pakub emakeelset klienditeenindust igas sihtriigis;
- pühendume keskkonnasäästlikkusele ja rohelise majanduse mudelile, sest digitaalsed tooted ütleavad hüvasti erinevatele kaubatarnetele lennukite, veoautode või laevadega. Digitaalsete koodide müügikeskkond on pakendivaba ning väldib senist plaatide ja plaadiümbriste tootmisega kaasnevat negatiivset mõju keskkonnale;
- Punktid Grupi müügitulu kasvab 2.3 miljonilt eurolt 2021. aastal 5 miljoni euroni 2024. aastaks;
- kasvame kiiresti uutel turgudel, säilitades uuenduslikud maksesüsteemid ja virtuaalsed tarnelahendused:
 - säilitame Eestis 80% suurust turuosa ja suurendame seda veelgi;
 - aastatel 2022-2023 kindlustame turupositsioon Balti turul ja suurendame turuosa Soome turul;
 - aastatel 2023-2024 alustame erinevates keeltes (Saksa, Prantsuse, Hispaania, Rootsi, Norra, Rumeenia, Bulgaaria, Poola, Slovakkia, Tšehhi, Ungari) müügiplatvormide avamist, tagades võimaliku varajase orgaanilise leitavuse enne sihipärase turundamisega alustamist;
 - aastatel 2024-2025 alustame aktiivselt turundust eeltoodud riikides;
 - Ukraina poliitilise olukorra paranemisel jätkame järgnevatel aastatel videomängude ja digitaalsete koodide müügikeskkonna tegevusega Ukraina turul ja alustame laienemist 44 miljoni elanikuga riigis.

Punktid Grupi ambitsioon on olla üks suurima klientuuriga videomängude müügiplatvorme Euroopas.

5. ETTEVÕTTE TEGEVUSVALDKONNA ÜLEVAADE

5.1. Globaalse videomängusektori analüüs

Videomängud on meelelahutustööstuse innovatsioon, sest mängud pakuvad võimalust end proovile panna ja kogeda iga päev midagi täiesti uut. Mängides kogeme pidevalt pisikesi võite ja eneseületusi, veedame mõnusalt aega ning leiame uusi sõpru üle kogu maailma.

Videomängusektor on viimase kolme aasta jooksul poole miljardi mänguri võrra suurenenud, hõlmates nüüd üle maailma 2,7 miljardit inimest. Uuringute põhjal arvatakse, et 2023. aasta lõpuks liitub sektoriga tõenäoliselt enam kui 400 miljonit uut mängurit. Ka uute liitujate profiilid on muutumas: 60% neist on naised, 30% alla 25-aastased. Ennast pikaajalisteks mänguriteks nimetavad vastajad on seevastu 61% ulatuses mehed, 79% neist on üle 25 aastat vanad.⁷ Sektori kasvu kinnitab Euromonitori uuring, mis näitab müüginäitajate kasvu 38% võrra.⁸

Videomängusektoril on oluline mõju maailma meelelahutusele ning kultuurile – see hõlmab edukaid filmisarju, areeniturniire, mänguasju ja palju muud. Videomängusektoris sündinud uuendusi kasutatakse laialdaselt ka teistes sektorites, alustades meditsiinist ja riigikaitsest ning lõpetades ettevõtetele pakutavate koolituste ja haridussektoriga.⁹

Videomängusektori ülemaailmne tulu suurenes 2020. aastal 20% võrra võrreldes 2019. aasta omaga 179,7 miljardi dollarini, mis tähendab, et videomängusektori käive on suurem kui üleilmisel filmisektoril ja Põhja-Ameerika sporditööstusel kokku.¹⁰

Videomängusektori arengut võib võrrelda üleilmse ühendatud mängukonsoolide turumahuga, mis kasvab prognooside kohaselt 2019. aasta 13,81 miljardi USA dollari tasemelt 2027. aastaks 32,99 miljardi USA dollarini, kumulatiivne aastane kasvumäär perioodil 2020–2027 on prognooside kohaselt 11,5%. Põhja-Ameerika järel on suuruselt teine turuosa Lääne-Euroopa käes, millele järgneb Jaapan. Märkimisväärsed turuosalised videomängude seas on Sony Corporation, NVIDIA Corporation, Microsoft Corporation ja Nintendo Co. Ltd.¹¹

5.2. Trendid ja statistika

Telia uuringu¹² tulemustest selgus, et videomängud on populaarsed noorte, eriti just poiste seas. Kui 82% noortest mängib videomänge, siis iga kolmas teeb seda iga päev ja palju tunde korraga. Samuti

⁷<https://newsroom.accenture.com/news/global-gaming-industry-value-now-exceeds-300-billion-new-accenture-report-finds.htm>

⁸ <https://www.euromonitor.com/world-market-for-toys-and-games/report>

⁹https://www.accenture.com/us-en/insights/software-platforms/gaming-the-next-super-platform?c=acn_glb_thenewgamingexpbusinesswire_12160747&n=mrl_0421

¹⁰<https://www.marketwatch.com/story/videogames-are-a-bigger-industry-than-sports-and-movies-combined-thanks-to-the-pandemic-11608654990>

¹¹<https://www.fiormarkets.com/report/global-connected-game-console-market-by-type-handheld-418720.html>

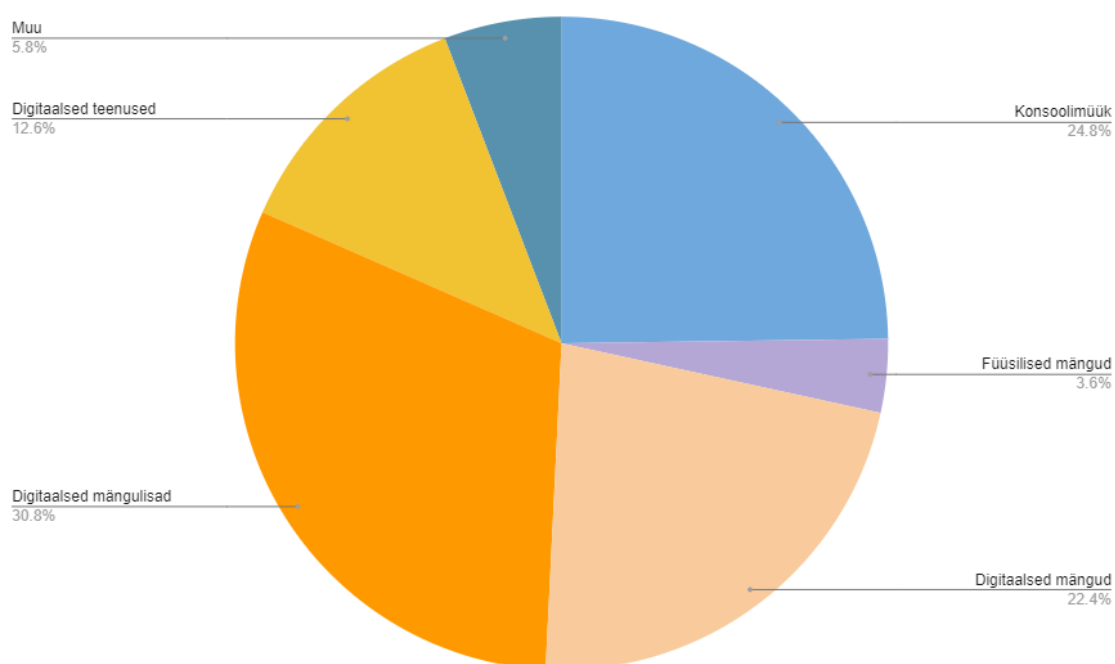
¹² https://www.telia.ee/images/documents/pages/telia_toetab/est/cap-2019-final-report-gaming.pdf

joonistus välja suur erinevus poiste (52%) ja tüdrukute (7%) igapäevase aktiivse videomängude mängimise aja vahel. Enam kui 70% uuringus osalenutest nõustus väitega, et lisaks paremaks mängijaks saamisele õpitakse videomänge mängides uusi oskusi – areneb suhtlemisoskus, inglise keel, kujutlusvõime, loogiline ja strateegiline mõtlemine.¹³

Uuringute kohaselt on Euroopa Liidu videomängude valdkonna statistika järgnev¹⁴:

- 50% Euroopa Liidu 6–64-aastastest elanikest mängib videomänge, mis võrdub ligikaudu 250 miljoni mänguriga Euroopa Liidus;
- naised moodustavad 47% Euroopa Liidu videomängude mänguritest;
- vanusegrupp 45–64 on Euroopa Liidu kõige kiiremini kasvav segment, moodustades 31% kõigist mänguritest;
- ühe nädala keskmine mänguaeg on 9,5 tundi inimese kohta.

Uuringute põhjal on nähtav trend, et digitaalsed videomängud ja muud tooted on muutumas füüsiliste toodetega võrreldes aina populaarsemaks. Näiteks Sony mängude ja mänguteenuste 2021. aasta kolmanda kvartali müügitulemustest¹⁵ selgub, et 65,8% kogu Sony mänguosakonna tulust pärineb digitaalsete toodete müügist. Vaid 3,6% kvartalitulust saadi füüsiliste mängude müügist, mis näitab, et füüsilised mängukarbid on muutumas vaid asjahuviliste ja kollektsionääride hobiks ning ülejäänud mängumaaailm liigub tugevalt digitaalsuse suunas. Sony tooted (PlayStation Network Live (PSN) kaardid) on ka meie kõige müüduim kaubaartikkel, moodustades 52% kõigist 2021. aastal müüdnud toodetest.



Joonis 18. Sony mänguosakonna (Game & Network Services) 2021. aasta kolmanda kvartali (Q3) tulude protsendiline jaotatavus.

¹³ <https://www.targaltinternetis.ee/uudised/2019/09/noorte-hinnangul-kaasneb-videomängudega-ka-palju-positiivset/>

¹⁴ <https://www.isfe.eu/data-key-facts/key-facts-about-europe-s-video-games-sector/>

¹⁵ <https://www.statista.com/statistics/1202169/sony-net-sales-gaming-services-segment-quarter/>

5.3. Kõige olulisemad turud ja konkurents

Digitaalse teenusena konkureerime globaalsel tasemel kõikide videomängude valdkonnas tegutsevate e-poodidega. Võtame oma hinnakujunduses ja kommunikatsioonis arvesse nii rahvusvahelisi kui ka kohalikke konkurente ning parajasti populaarseid suundumusi.

5.3.1. Eesti

Punktid omab digitaalsete mängukoodide müügis Eestis arvestatavat 80% suurust turuosa ning otsesed konkurendid puuduvad. Peamisteks konkurentideks on rahvusvahelised videomängumüüjad nagu G2A, ENEBA ja CDKEYS, kes rikastavad pakutavat mängude valikut, kuid ei tegutse kohalikul turul aktiivselt. Kaudsed konkurendid on ka Euronics, Gamestar ja Prisma, aga kuna neis pakutakse vaid füüsilisi mänge, siis Punktide tegevusele viimased konkurendid suurt mõju ei avalda. 2021. aastal tehti 69% kõikidest Punktides tehtud ostudest eestikeelse domeeni Punktid.ee kaudu.

5.3.2. Läti

Praegu omab Punktid Läti turul juhatuse hinnangul digitaalsete mängude sektoris 30% suurust turuosa, konkureeritakse enamusosa saavutamise pärast. Otseste konkurentide vähesuse tõttu on Punktidel kasvamiseks head võimalused. Videomängude turul on mõned teenusepakkujad, kes tegelevad hinnavaatluse teenuse osutamisega ning kellest saavad ettevõtte jaoks tulevikus pigem turunduspartnerid kui konkurendid. Neist tuntuimad on Kurpirkt.lv, Salidzini.lv ja 1a.lv. Kinkekaartide müügi osas on Punktid Läti turuliider, sest otsene konkurents praktiliselt puudub.¹⁶ 2021. aastal sooritati 14% kõikidest Punktides tehtud ostudest lätikeelse domeeni Punktid.lv kaudu.

5.3.3. Leedu

Leedu sihtturul on Lätiga võrreldes tihedam konkurents, sest Leedus pakutakse konkurentide e-poodides täpselt samu või sarnaseid tooteid, mida pakub ka Punktid. Otsene konkurent on buypcgame.eu, kelle veebipoest saab osta koode mängude allalaadimiseks, ja kohalik portaal eneba.com, kelle peamine sihtturg on siiski USA. Kaudsed konkurendid on skelbiu.lt ja topocentras.lt, tõusvaks konkurendiks võib osutuda Kinects.lt. Punktide konkurentsieeliseks on eelkõige suur toodete sortiment ja väga kliendikeskne teenus. Tugevuseks tuleb veel lugeda aktiivset turundustegevust Google Ads'is, kus konkurendid turu-uuringu järgi turundusele nii palju ei keskendu.¹⁷

¹⁶ Market scan "Understand the market and the competition in Latvia". UAB MakesYouLocal. Vilnius, April 31, 2019

¹⁷ Market scan. „Understand the market and the competition in Lithuania". UAB MakesYouLocal (2019)

5.3.4. Ukraina

Turu-uuringule tuginedes on Punktide juhatuse hinnangul Punktide ärimudeli alusel kasvamiseks kõige suurem potentsiaal just Ukraina turul, sest puudub ettevõtete omavaheline tihe konkurents. Turg on killustunud erinevate globaalselt tegutsevate müüjate ja Venemaa operaatorite vahel. Valdavalt pakutakse vene- ja ingliskeelseid mängu- ja uuringute põhjal on turul palju võltsitud ja piraattooteid¹⁸ ning tootevalik on Balti riikidega võrreldes väiksem. Uute mängude läbimüüki võib prognoosida eelkõige suurlinnades. Moyo, Citrus, ja Rozetka on suurimad veebipoed Ukrainas, kus pakutakse laia valikut videomänge. Teised videomängude müümisega tegelevad e-poed ei paku e-postile saatmise võimalust, samuti puuduvad mugavad makseviisid. Ukraina turule sisenemisel on Punktide konkurentsieeliseks kohalike makseviiside pakkumine, ööpäev läbi toimiv digikoodide tarne, taskukohasema hinna pakkumine paljude toodete osas ja Euroopa Liidus registreeritud kaubamärk, mis loob kohalikul turul klientide usalduse.¹⁹

5.3.5. Soome

Soome on kõige küpsema ja väljakujunenud mängusektoriga turg, kus Punktid tegutseb. 2020. aasta seisuga oli Soomes üle 2.8 miljoni mänguri, kes löid Soome turul kokku üle 400 miljoni dollari käivet.²⁰ Tuleb siiski täpsustada, et aktiivsete mängurite alla loetakse ka mobiiliga mängijaid, kes ei kuulu otseselt Punktide sihtrühma. Soomes ollakse Punktide pakutava toodetega tuttavad, peamised konkurendid on Livekortti.fi ja Gamecodes.fi, mis ei ole siiani Punktide juhatuse hinnangul erilist edu saavutanud. Digitaalselt müüb mängu- ja kauplusekett Gigantti, kuid Punktide juhatuse hinnangul on Punktide konkurentsieeliseks Gigantti ees laiem ja uuematest mängudest koosnev tootevalik. Vastupidiselt eelnevalt mainitud turgudele on Soomes paljud kinkekaardid (näiteks Steam, PlayStation ja Xbox) ka füüsilisel kujul poodides saadaval, mistõttu on kaudseteks konkurentideks ka kauplused nagu R-Kiosk ja Prisma.

5.3.6. Kokkuvõte

Suurtootjad on Punktide juhatuse hinnangul turu olukorraga rahul ega huvitu väikestel turgudel kohalike teenusepakkujatega konkureerimisest. Kuna riigisiseseid kõrge kvaliteeditasemega klientide usalduse võitnud ettevõtteid on turul vähe, loob see Punktidele võimaluse areneda kiiresti suure elanikkonnaga turgudel. Klientidele pakutav rahulolu ja pühendunud teenusepakkumine on ennast tõestanud ning saanud tarbijatelt positiivse tagasiside. Punktide potentsiaali on märgatud ja järjest enam tuntakse huvi koostöö vastu. Ettevõtte on jõudnud olukorda, kus vajatakse kapitali selleks, et soodsat olukorda turul ära kasutada ja haarata omas sektoris liidri roll.

¹⁸ <https://www.go-gulf.com/online-piracy/>; <https://www.crime-research.org/library/R.Gorbenko.htm>.

¹⁹ Brief overview of the market and competitors. Game Grew LTD

²⁰ <https://newzoo.com/insights/articles/data-and-insights-on-finlands-games-market-its-gamers/>

6. AKTSIATE PAKKUMISE EESMÄRK JA TULU KASUTAMINE

Aktsiate pakkumise peamine eesmärk on kaasata kapitali Gamekeys OÜ hallatava veebipõhise vahendusteenuse ärisuuna kiirema arengu võimaldamiseks Eestis ja lähiriikides. 2020. aastani oleme kasvanud vaid oma vahenditest, mistõttu oli kasv küll püsiv, kuid aeglane. Enda kapitalist oleme digitaalsete mängukoodide valdkonnas jõudnud Eesti turuliidriks, kuid teistele turgudele laienemiseks kulub vaid oma kasumist kasvades pikk aeg, lisaks võib takistatud olla uute töötajate palkamine, mis on laialdaseks arenguks võtmetähtsusega. Oleme enda kapitalist alustanud edukalt sisenemist Läti turule, kuid laiem skaleerimine vajab suuremat turunduseelarvet. Kodulehe praeguse süsteemi peatse aegumise tõttu seisab ettevõttel ees ka kogu kodulehe uuele süsteemile üleviimine. Kuigi kodulehe praegust toimimist olemasolev süsteem ei häiri, siis kiiremaks ja sujuvamaks laienemiseks tuleb süsteemi uuendada, mis on Punktide veebilehe suure mahu tõttu aeganõudev ja kulukas. Sellega plaanime alustada kohe peale edukat aktsiate avalikku pakkumist. Tehnilistest uuendustest planeerime arendada ka Punktide äppi, mille suuremaks eesmärgiks on kujuneda uueks turunduskanaliks, kuid samas võimaldab see klientidele pakkuda uusi lahendusi ja veelgi paremat kasutuskogemust.

Punktid taotleb Aktsiate kauplemisele võtmist First Northil muutmaks Punktide kaubamärk tuntumaks investoritele, aktsionäridele, klientidele ja teistele huvitatud osapooltele. Olulise tähtsusega on ka asjaolu, et kauplemisele võtmise järgselt avaneb kõigil investoritel võimalus Punktide kasvuloost osa saada.

Eeldusel, et aktsiate avalik pakkumine on edukas ja kõik Pakkumise Aktsiad kogusummas 300 000 aktsiat märgitakse ja emiteeritakse Punktide poolt, on Emitendi saadav eeldatav brutotulu 1 350 000 eurot (juhul, kui Suurendamisvõimalust ei kasutata). Kui Emitent otsustab Suurendamisvõimalust kasutada ja aktsiate avalik pakkumine on edukas ning kõik Pakkumise Aktsiad kogusummas 340 000 aktsiat märgitakse ja emiteeritakse Punktide poolt, on Punktide eeldatav brutotulu 1 530 000 eurot.

Pakkumisest saadava tulu kavandatav jaotus on prioriteetsuse järjekorras järgmine:

Tegevuse Prioriteet	Tegevuse Kulu	Tegevuse kirjeldus
1.	25% (337 500€)	Veebilehe tehniline uuendus ja rakenduse arendamine Kodulehe suuremahuliseks laiendamiseks peab Emitent praeguse Drupal 7 süsteemil toimiva kodulehe täies mahus üle viima Drupal 9 süsteemile. See kiirendab laienemist märkimisväärselt, kuna uuele süsteemile üleminek võimaldab hõlpsasti juurde lisada uusi keeli ja valuutasid. Kodulehe suure mahu tõttu on uuendus väga kulukas, kuid seejärel ei ole uuendamiseks enam mitu aastat tarvidust. Kasutatavas summas sisaldub ka Punktide äpi arendamine. Summa põhineb pikaajalise arenduspartneri Trinidad Wiseman OÜ kodulehe analüüsil ja nendepoolsel hinnapakumisel.

Tegevuse Prioriteet	Tegevuse Kulu	Tegevuse kirjeldus
2.	20% (270 000€)	<p>Meeskonna laiendamine ja uute töötajate värbamine</p> <p>Seoses suurte arendustööde ja jõulise laienemisega planeerib ettevõtte meeskonda värvata kuus uut liiget. Plaanis on palgata juurde üks IT-arendaja, üks finantsjuht ning neli turundusmeeskonna liiget, kellest üks oleks otsingumootoritele optimeerimise (SEO) spetsialist, üks sotsiaalmeedia korraldaja, üks riigipõhine Läti turundusjuht ning üks riigipõhine Leedu turundusjuht.</p>
3.	45% (607 500€)	<p>Turundus ja müügitegevuse laiendamine</p> <p>Olemasolevate turgude hoidmiseks ning uutele turgudele sisenemiseks kasutatav turunduskulu, mis hõlmab endas nii digiturundust, turundust traditsioonilises meedias, koostööd mõjuisikutega kui ka muid potentsiaalseid turunduskanaleid.</p>
4.	10% (135 000€)	<p>Varu ettenägematute väljaminekute katteks</p> <p>Laienemise käigus võib tulla ette ettenägematuid lisakulutusi maksuanalüüside, turu-uuringute, positsioneerimise ja õigusabi kulude vormis. Selleks, et ettevõtte tegevus ja eesmärgid ei kannataks, planeerib Emitent ennetavalt ka rahalise varu.</p>

Juhul, kui aktsiate avaliku pakkumise tulemusel kaasab Emitent planeeritust väiksema summa, jääb saadava tulu kavandatav jaotus protsentuaalselt samaks, kuid vastavalt vähenevad tabelis kirjeldatud tegevusteks kasutatavad summad. Selle tulemusel kulub planeeritud eesmärkide saavutamiseks kauem aega, kuna Emitent peab arenduskulud ära jaotama pikema aja peale ning puudub võimalus värvata kõiki töötajaid soovitud kiirusel.

Juhul kui Emitent otsustab Suurendamisvõimalust kasutada ja eduka avaliku pakkumise tulemusel kaasatakse planeeritust suurem summa, kavatseb Emitent suurendada kiiremaks laienemiseks oma turunduseelarvet.

7. RISKITEGURID

7.1. Sissejuhatav informatsioon

Vaatamata Punktide arenguvõimalustele ohustavad ettevõtet teatavad äriiga kaasnevad riskid, mis võivad kas eraldi või koostoimes avaldada ebasoodsat mõju Punktide äritegevusele, investeeringu väärtusele ning Pakkumise Aktsiate likviidsusele. Potentsiaalne investor peaks enne investeerimisotsuse tegemist tutvuma kogu ettevõtte kirjelduses esitatud informatsiooniga, sealhulgas käesolevas peatükis kirjeldatud riskiteguritega. Lisaks käesolevas ettevõtte kirjelduses esile tõstetud riskidele võib ilmned riskid, mis ei ole ettevõtte kirjelduse koostamise seisuga Emitendile teada või mida Emitent peab ebaoluliseks, kuid mis võivad tulevikus avaldada Emitendi äritegevusele ning Pakkumise Aktsiate hinnale olulist mõju. Nii ettevõtte kirjelduses nimetatud kui ka nimetamata riskide realiseerumisel võivad investorid kaotada osa või kogu oma investeeringu väärtusest.

Emitendi juhatuse hinnangul on järgnevalt esitatud kõige olulisemad Pakkumise Aktsiatesse investeerimisega kaasnevad riskid.

7.2. Äritegevusega seotud riskitegurid

7.2.1. Konkurents suurte rahvusvaheliste ettevõtetega

Punktide äri olemus on globaalne, mistõttu konkureeritakse nii kohalike kui ka rahvusvaheliste ettevõtetega, kelle kogemused ja suurem rahastus annab neile suurema konkurentsieelise.

7.2.2. Punktide peamised turunduskanalid kuuluvad kolmandatele osapooltele

Oleme turunduses enim keskendunud digiturundusele, suunates suurima osa turunduseelarvest Meta ja Google'i reklaamidesse. Nende ettevõtete otsused ja muudatused oma süsteemides mõjutavad otseselt Punktide turundust ja selle kaudu käivet. Omades kontosid nendes veebiportaalides on alati olemas risk konto sulgemiseks või kontole sisse häkkimiseks, samuti võivad ettevõtted otsustada mingis regioonis tegutsemise lõpetada. Üheks riski maandamise viisiks on planeeritav äpi arendus, mida saame kasutada uue turunduskanalina juba olemasolevate klientide seas. Lisaks kavatsime tõsta veelgi meili teel tehtava turunduse osatähtsust, kuna need kontaktid on meil endil olemas ning ei sõltu kolmandatest osapooltest.

7.2.3. Sõltume IT-tehnoloogia veatust toimimisest

Täielikult digitaliseeritud e-poena sõltub Emitent tehnoloogia toimimisest keskmise veebipõhise äriiga võrreldes enam. Omades virtuaalset ladu on kriitiliste IT-häirete korral oht, et kolmandad osapooled pääsevad ligi Punktide kaubavarule. Igasugused tehnilised vead veebilehel või Punktide kasutatavate teenusepakujate poolt võivad kaasa tuua märkimisväärse käibelanguse. Riskide maandamiseks oleme kasutusele võtnud erinevaid turvameetmeid, nagu süsteemi ligipääsud ainult kindlatele isikutele ja IP-aadressidele. Iga päev tehakse kodulehest varukoopiaid dubleeritud

asukohtadesse ja andmebaasi varundatakse igal minutil. Lisaks on igal ajahetkel vähemalt üks IT-arendaja valves ja valmis häire puhul reageerima.

7.2.4. Juhtimisrisk

Punktide juhatus koosneb käesoleva ettevõtte kirjelduse kuupäeva seisuga vaid ühes liikmest, kellel on ettevõtte käekäigus suur roll ning kelle juhtimisoskustest ning otsustest sõltub ettevõtte majanduslik edukus. Praegune struktuur võimaldab küll ettevõtet juhtida efektiivselt ning paindlikult, kuid arvestada tuleb kiirest laienemisest tekkiva töökoormusega. Juhtimisega seotud riskide maandamiseks on Punktide tegevusse kaasatud teadlikud ja oskuslikud töötajad, kes suudavad vajadusel täita juhatuse liikmel lasuvaid kohustusi, samuti on Punktide nõukogus oma ala eksperdid, kes on vajaduse tekkimisel valmis aktiivselt võtma vastu otsuseid uute juhatuse liikmete määramiseks.

7.2.5. Ettevõtte edu sõltub võtmetöötajate kompetentsist

Lisaks juhile sõltub ettevõtte käekäik võtmetöötajate kõrgest asjatundlikkusest, mistõttu võib mõne võtmeisiku lahkumine või suutmatusest piisavalt head asendajat leida mõjutada Punktide äritegevust ebasoodsalt.

7.2.6. Uued tooted ei pruugi osutada edukaks

Oluline osa tulevikuplaanides on Punktide äpi väljatöötamine, mis teeks Punktide teenuse klientidele veelgi mugavamaks ja pakuks Emitendile uusi turundusvõimalusi. Täiesti uue toote puhul ei ole ühtegi garantiid, et see kasutajate poolt hästi vastu võetakse ning säilib risk kulutada tootearendusele rohkem kui see hiljem tulu toob.

7.2.7. Mängutootjad võivad muuta oma ärimudelit

Mängutootjad võivad tahta muuta oma senist edasimüüjatel põhinevat ärimudelit ning keskenduda selle asemel oma platvormi arendamisele ja toodete müügile otse platvormil, jättes vahelülina ära edasimüüjad. Riskide maandamiseks tegeleb Punktid seni kasu toonud ärimudeli kvaliteeditaseme hoidmisega, jätkab personaalse teenindamisega ning hoiab tootevalikut maksimaalselt mitmekülgseks, pakkudes võimalikult erinevate tootjate mängu. Seega kui üks tootja muudaks oma ärimudelit, oleks meil valikus piisavalt ka teiste tootjate mängu ning muudatused mõjutaksid meid vähem.

7.2.8. Sõltumine koostööpartneritest

Punktid ei tooda ise videomänge ega muid digitaalseid tooteid, vaid vahendab koostööpartnerite toodetud tooteid, mistõttu sõltuvad nii tootevalik kui ka pakutavate toodete hinnad koostööpartneritega sõlmitud lepingutest. Juhul, kui mõni koostööpartner peaks Punktidega koostööst loobuma, võib see kaasa tuua mõne võtmetoote müügit eemaldamise. Kuna mõned tooted võivad olla erinevate koostööpartnerite tootevalikus, siis riski maandamiseks töötame pidevalt selle nimel, et leida uusi partnereid, mis vähendab võimalust, et ühe koostööpartneri kadumisel peame oma tootesortimenti vähendama või hindasid muutma.

7.2.9. Uuele turule minek on nii rahaliselt kui ka ajaliselt kulukas

Punktid.com on Eestis turuliider, kuid uutele turgudele sisenedes tuleb taas alustada kaubamärgi lansseerimisega. Klientide usalduse võitmine ja turule sisenemine võib kujuneda esialgselt arvestusest kulukamaks ning aeganõudvamaks. Punktide juhatuse hinnangul jätkub COVID-19 pandeemia mõju majandusele, mistõttu jälgib Emitent pidevalt maailmamajanduse konjunktuuri. Emitendi juhtkonna ja seniste investorite hinnangul on turumahud siiski kasvus ja selles nähakse suurt potentsiaali.

7.3. Õiguslikud ja majanduslikud riskid

7.3.1. Seadusemuudatused meie valdkonnas

Punktide tegevust võivad negatiivselt mõjutada võimalikud riiklikud seadusemuudatused videomängude müügi osas, sest Maailma Terviseorganisatsioon (WHO) lisas mänguhäire ametlike haiguste nimistusse. WHO defineerib mänguhäiret kui pidevat või korduvat videomängude mängimist, mida jätkatakse ka vaatamata negatiivsele mõjule mängija töö- ja pereelule, sotsiaalsele käitumisele ning isiklikele suhetele. Seadusemuudatuse riski maandab Emitendi juhatuse hinnangul asjaolu, et teadlaste sõnul on WHO otsus vastu võetud kiirustades ja mänguhäire haigusena klassifitseerimiseks ei eksisteeri veel piisavalt tõendusmaterjali, mistõttu on WHO-d kutsutud üles esimesel võimalusel otsust uuesti üle vaatama ja vajadusel muudatusi tegema.²¹

7.3.2. Olukorra muutumine sihtriigis

Ettevõtte juhtkond ja arendusmeeskond asuvad Eestis. Juhtimine ja teabe kontrollimine on oluline ja seetõttu jäetakse kõik arendustegevused Tallinnasse. Riskid võivad tekkida, kui sihtriigis tulevad turule uued konkurendid või toimuvad juriidilised muudatused kohalikul turul. Võimalikud maksumuudatused sihtriigis võivad endaga kaasa tuua uusi maksukohustusi, mida praegu ei ole võimalik ette näha.

7.4. Aktsiate ja kauplemisele lubamisega seotud riskid

7.4.1. Kauplemisele võtmise risk

Punktid on taotlenud aktsiate kauplemisele võtmist First Northil ning võtab tarvitusele kõik meetmed, et tegutseda kooskõlas Reglemendiga, et Börs Punktid taotluse rahuldaks. Kuigi Punktid kavatab teha kõik endast oleneva selleks, et aktsiad kauplemisele võetaks, ei ole Punktidel võimalik tagada aktsiate (sealhulgas Pakkumise Aktsiate) kauplemisele võtmist.

7.4.2. Aktsiatele ei arene aktiivset turgu

Puudub tagatis, et aktsiatega hakatakse pärast aktsiate avalikku pakkumist ja kauplemisele võtmist First Northil aktiivselt kaupleva. First Northi mitmepoolne kauplemissüsteem on oluliselt vähem likviidne ja volatiilsem kui reguleeritud turg või isegi väljakujunenud alternatiivsed turud, näiteks need, mis asuvad teistes riikides, kus on kõrge konkurentsivõime. Suhteliselt väike

²¹ <https://diktor.geenius.ee/rubriik/uudis/maailma-terviseorganisatsioon-kinnitab-liigne-videomangude-mangimine-on-haigus/>

turukapitalisatsioon ja turu madal likviidsus võivad kahjustada aktsionäride võimet müüa aktsiaid First Northil või suurendada aktsia hinna volatiilsust. Kuna turgu iseloomustab ka suhteliselt madal investorite aktiivsus, võib üksikute tehingute mõju väärtpaberite turuhinnale olla märkimisväärne. Madalam investorite aktiivsus võib viia ostu- ja müügihindade suuremate vahedeni ning kaubeldavate väärtpaberite vastavalt madalama likviidsuseni. Seetõttu ei saa olla kindlust, et ettevõtte aktsiatele areneb aktiivne turg.

7.4.3. Järgmised rahakaasamised ei ole edukad

Tulevikuplaanide täielikuks täideviimiseks plaanib Emitent pärast esmast aktsiate avalikku pakkumist kaasata täiendavat kapitali. Ühegi rahakaasamisega ei ole aga garantiid, et need osutuvad edukaks ning et suudetakse kaasata vajalik summa. Kui Punktid vajalikku summat ei kaasa, ei pruugi olla võimalik saavutada seatud eesmäärke, mis omakorda võib negatiivselt mõjutada aktsia hinda ning investeringute väärtust.

7.4.4. Dividendide maksmine ei ole garanteeritud

Punktide järgmise viie aasta (aastad 2022-2026) plaanide hulka ei kuulu dividendide maksmine aktsionäridele. Ettevõttel ei ole püsivat ja kindlat kohustust maksta aktsionäridele regulaarselt dividende, mistõttu ei saa ettevõtte garanteerida tulevikus dividendide väljamaksmist ja tulevikus väljamaksmisele kuuluvate dividendide suurust. Juhtkonna soovitusel kasumi jaotamiseks põhinevad finantstulemustel, käibekapitalinõuetel, reinvesteeringuvajadustel ja strateegilistel kaalutlustel, mis ei pruugi tingimata kattuda kõigi aktsionäride lühiajaliste huvidega. Dividendide ja nende suuruse väljamaksmine sõltub aktsionäride enamuse otsusest.

7.4.5. Sõltumine Nasdaq CSD SE protseduuridest

Aktsia seotakse Balti riikide piirkonna väärtpaberite keskdepositooriumi Nasdaq CSD SE (*Societas Europaea*) kontopõhise süsteemiga. Aktsiatega seotud kliiring ja arveldamine toimub depostooriumi elektroonilises registris. Seega sõltuvad investorid Nasdaq CSD SE elektroonilise registri toimimisest. Väärtpaberite elektrooniline register tähendab, et väärtpaberitunnistusi ei väljastata ja väärtpaberite omandiõigused registreeritakse digitaalselt. See tähendab, et aktsionäridel on õigus kasutada aktsionäride õigusi alles pärast seda, kui vastav aktsionär on kantud aktsionäride nimekirja, mida haldab Nasdaq CSD SE. Seetõttu sõltuvad investorid Nasdaq CSD SE kontopõhise süsteemi funktsionaalsusest ja seetõttu peab aktsionär mis tahes õiguste kasutamiseks tuginema Nasdaq CSD SE protseduuridele.

8. PUNKTIDE OMANIKE STRUKTUUR NING JUHTIMINE

8.1. Aktsionärid

Ettevõtte kirjelduse seisuga on Punktide aktsionärid alljärgnevad:

Aktsionär	Tegelik kasusaaja	Aktsionäri osaluse suurus
Niid Holding OÜ	Hannes Niid	72,16%
Hypotus OÜ	Marat Kasparov	9,78%
Cethegus OÜ	Marat Kasparov	4,20%
Codemind OÜ	Kaarel Elissaar	1,08%
Change Capital OÜ	Kristjan Kangro	0,99%
OÜ Tikrikast	Tarmo Kivi	0,85%
Kasan OÜ	Sander Kahk	0,25%
Hanna-Kaisa Borini	Hanna-Kaisa Borini	0,20%
A0505 OÜ	Alina Fesenko	0,13%
G Motors Trade OÜ	Gerth Hallop	0,13%
Sammal Invest OÜ	Greg Hallop	0,13%
Konstantin Jeršov	Konstantin Jeršov	0,13%
Mauspen OÜ	Ardo Pikkar	0,04%
Kahmar OÜ	Maret Kahk	0,03%
Fantastic Technologies OÜ	Andre Käsk	0,01%
Kokku	-	90,11%

Ülejäänud 9,88% Punktide aktsiatest on Punktide oma aktsiad, mille Punktid on omandanud optiooniprogrammi elluviimiseks (vt täpsemalt peatükk 15 „Boonusprogrammid“).

8.2. Üldkoosoleku lühitutvustus

Punktid kõrgeim juhtorgan on aktsionäride üldkoosolek. Aktsionäridel on õigus osaleda aktsiaseltsi üldjuhtimises aktsionäride üldkoosoleku kaudu, kus nad saavad kasutada oma õiguseid teatud oluliste korporatiivsete küsimuste üle otsustamiseks (vt aktsionäride õiguste kohta peatükk 10 „Aktsionäride õigused“).

8.3. Juhtimisstruktuur

Punktide juhtimine on vastavalt Eesti õigusaktidele kahetasandiline, koosnedes juhatusel ja nõukogust. Juhatus vastutab Punktide tegevuse igapäevase juhtimise eest, juhatusel on õigus esindada Emitenti seaduse ja põhikirja alusel. Käesoleva ettevõtte kirjelduse kuupäeva seisuga on Punktide juhatus üheliikmeline. Punktide nõukogu planeerib ettevõtte tegevust ja korraldab ettevõtte juhtimist ning teostab järelevalvet juhatuse tegevuse üle. Käesoleva ettevõtte kirjelduse kuupäeva seisuga on Punktide nõukogu kolmeliikmeline.

8.3.1. Juhatus

Punktide juhatusse kuulub Punktide kaasasutaja Hannes Niid. Hannes Niid on sündinud 1989. aastal. Lõpetatud haridustasemeks on Hannesel keskkaridus, kuid tal on pooleli õpingud Estonian Business Schoolis ärijuhtimise erialal ning ta on läbinud tarkvaraarendaja, IT-spetsialisti ja müügispetsialisti kursuseid. Hannes Niid on alates Punktide veebiplatvormi asutamisest vastutanud ning on jätkuvalt vastutav Punktide projekti eestvedamise eest. Hannes Niid tegeleb koostööpartnerite ja tarnijatega ärisuhete loomise ja arendamisega ning juhib igapäevaselt nii klienditoe, turunduse kui ka IT-arendajate tööd. Hannes Niid kuulub ainuisikuliselt ka Gamekeys OÜ, HVK Business OÜ ja Niid Holding OÜ juhatusse. Hannes Niidile kuulub 72,16% Punktide aktsiatest Niid Holding OÜ kaudu.



8.3.2. Nõukogu

Punktide nõukogusse kuuluvad Kaarel Elissaar, Andres Lüiste ja Sander Kahk.

Kaarel Elissaar on Punktide projekti kaasasutaja ja väikeosanik. Kaarel on sündinud 1990 aastal. Tema lõpetatud haridustasemeks on keskharidus ning tal on pooleli bakalaureuseõpe Tallinna Ülikoolis informaatika erialal. Kaarel tegutses Punktid Grupis veebiarendajana asutamisest alates kuni 2018. aastani ja vastutas ka Drupali platvormile migreerimise eest. Praegu Kaarel aktiivselt Punktide projektiga ei tegele. Ta omab pikaagest arenduskogemust firmas Exove OÜ ja on ettevõtte kirjelduse koostamise seisuga täiskohaga LEI Register OÜ tehnoloogiadirektor (CTO) ja 10% osanik. Kaarlile kuulub 1,08% osalus Punktides Codemind OÜ kaudu.



Andres Lüiste on sündinud 1994. aastal. Andres võttis Kaarlit üle Punktide projekti arendustegevuse 2018. aastal ning oli järgneval kolmel aastal projekti arenduse juhtrollis. Andres vastutas veebilehe arenduse ja tehnilise toimivuse eest. Andrese mõjukamateks töödeks on olnud veebilehe kiiruse parandamine, erinevate makselahenduste jõustamine, soovitamise (*referral*) süsteemi loomine ja Ukrainas projekti tehniline ülesseadmine. Praegu Andres aktiivset arendust ei teosta, vaid on käsunduslepingu alusel projekti tehniline nõustaja. Andres töötab veebiarendajana Trinidad Wiseman OÜ-s. Ettevõtte kirjelduse seisuga õpib Andres Tallinna Tehnikaülikooli magistriõppes äriinfotehnoloogiat ning omandab teadmisi vahetusüliõpilasena Portugalis, Porto Polütehnikumis.



Andres on Punktide nõukogu sõltumatu liige ning talle ei kuulu osalust Punktide aktsiakapitalis.

Sander Kahk on 1989. aastal sündinud Punktide ettevõtte väikeosanik, kes aitas 2017. aastal ettevõtet opereerida. Praegusel ajal aitab Sander Punktid Gruppi majandustulemuste prognoosimise ja hindamisega. Tal on Tallinna Tehnikaülikoolist kaks insenerikraadi (mäeinseneri bakalaureus ja soojusenergeetika magister) ning lisaks on ta õppinud Tallinna Tehnikaülikoolis investeerimisfondide juhtimist, ettevõtte rahandust ja turgude modelleerimist. Sander on alates 2011. aastast tegutsenud investeerimisega ja on ka kutseline juhtivinsener. Ettevõtte kirjelduse seisuga töötab Sander ettevõttes Estanc AS juhtiva protsessiinseneri ja kutselise soojusenergeetikuna, lisaks juhib ta kahte ettevõtet Kasan OÜ ja TESK Engineering Consultants OÜ, millest esimese põhitegevuseks on investeerimine ning teine on alustav konsultatsiooniettevõtte.



Sandriale kuulub 0,25% osalus Punktides Kasan OÜ kaudu.

8.4. Punktid Grupi töötajad

Lisaks juhatusele ja nõukogu liikmetele tegutseb Punktid Grupis oma ala asjatundjatest koosnev viieliikmeline meeskond: turundusjuht, tootejuht, IT-arendaja, kodulehe haldur ja klienditoe spetsialist ning veebiserveri administraator.

9. AKTSIATE PAKKUMINE JA KAUPLEMISELE VÕTMINE

9.1. Üldine teave aktsiate ja pakkumise kohta

Punktide registreeritud aktsiakapital ettevõtte kirjelduse koostamise seisuga on 197 343,80 eurot, mis jaguneb 1 973 438 aktsiaks nimiväärtusega 0,10 eurot aktsia kohta. Aktsiad on registreeritud Eesti väärtpaberite registris ISIN koodiga EE3100089160. Punktidel on üks liik aktsiaid ja läbiviidava avaliku pakkumise raames pakutakse aktsiaid samast liigist. Pakkumise arvelduse ajal kannavad Pakkumise Aktsiad ajutist ISIN koodi EE3803089160, mis muudetakse alaliseks ISIN koodiks EE3100089160 pärast aktsiakapitali suurendamise kande tegemist äriregistris.

Avaliku pakkumise raames emiteeritakse maksimaalselt 300 000 aktsiat. Juhul, kui Emitent otsustab kasutada Suurendamisvõimalust, emiteeritakse avaliku pakkumise raames maksimaalselt 340 000 uut aktsiat. Eeldusel, et pakkumise käigus märgitakse investorite poolt ära kõik Pakkumise Aktsiad, on vahetult pärast uute aktsiate väljastamist Punktide registreeritud aktsiakapitali suurus 227 343,80 eurot (juhul, kui Suurendamisvõimalust ei kasutata) või 231 343,80 eurot (juhul, kui Suurendamisvõimalust kasutatakse) ja Punktide aktsiate koguarv vastavalt 2 273 438 või 2 313 438. Eeldusel, et kõik Pakkumise Aktsiad märgitakse investorite poolt ära, moodustavad Pakkumise Aktsiad kogu Punktide aktsiakapitalist 13,2% (Suurendamisvõimaluse kasutamise korral 14,7%). Aktsiad on vabalt võõrandatavad.

Arvestades Pakkumise Aktsia märkimishinda (4,50 eurot), on Emitendi juhatuse hinnangul Punktide eeldatav väärtus ehk valuatsioon pärast aktsiate avaliku pakkumise lõpuleviimist ligikaudu 10,23 miljonit eurot (Suurendamisvõimaluse kasutamise korral ligikaudu 10,41 miljonit eurot). Punktide eeldatav väärtus on leitud korrutades Pakkumise Aktsia märkimishinna Punktide aktsiate koguarvuga pärast aktsiate avaliku pakkumise lõpuleviimist.

9.2. Õigus pakkumises osaleda

Institutsionaalne pakkumine on suunatud kutselisele investorile väärtpaberituruseaduse paragrahvis 6 lõikes 2 sätestatud tähenduses. Jaepakkumine koosneb aktsiate pakkumisest kõikidele füüsilistele ja juriidilistele isikutele Eestis, välja arvatud isikutele, kes on kutselised investorid, kes peaksid oma pakkumise esitama institutsionaalse pakkumise raames.

Jaepakkumise tähenduses loetakse füüsiline ja juriidiline isik Eestis olevaks, kui isikul on avatud väärtpaberikonto Nasdaq CSD Eesti arveldussüsteemis. Väärtpaberikonto võib olla avatud ükskõik millise Nasdaq CSD kontohalduri vahendusel. Nimekiri Nasdaq CSD kontohalduritest on kättesaadav [siin](#).

9.3. Märkimiskorralduse esitamine

Märkimiskorraldusi saab esitada üksnes aktsia nimiväärtuse täisarv kordse koguse kohta. Pakkumise Aktsiate märkimiseks peab investoril olema Eesti väärtpaberite registris väärtpaberikonto.

Väärtpaberikonto võib avada Eesti väärtpaberite registri iga kontohalduri kaudu. Väärtpaberite registri kontohaldurite täielik ja ajakohane tabel on saadaval [siin](#). Investor, kes tahab märkida Pakkumise Aktsiaid, peaks võtma ühendust kontohalduriga, kes haldab tema väärtpaberikontot Eesti väärtpaberite registris ning esitama märkimiskorralduse Pakkumise Aktsiate märkimiseks. Märkimiskorraldusi saab Pakkumisperioodi vältel igal ajal tagasi võtta ja esitada uusi korraldusi. Juhul, kui investor esitab Pakkumisperioodi vältel mitu märkimiskorraldust, koondatakse ühe investori mitu märkimiskorraldust jaotamise eesmärgil üheks korralduseks. Märkimiskorralduse esitamisega annab investor oma väärtpaberikontoga seotud rahakontot haldavale asutusele loa ja korralduse blokeerida jaeinvestori rahakontol kohe kogu tehingusumma, kuni aktsiate arveldamiseni või rahaliste vahendite vabastamiseni. Blokeeritav tehingusumma võrdub Pakkumishinna ja investori märgitud Pakkumise Aktsiate arvu korrutisega. Kui aktsiate eest pole võimalik tasuda, sest investori rahakontol pole piisavalt vahendeid, siis ei võeta vastava rahakontoga seotud väärtpaberikonto kaudu tehtud märkimiskorraldust vastu ja investor kaotab kõik õigused märkimiskorralduses täpsustatud Pakkumise Aktsiatele.

Märkimiskorralduse andmisega investor:

- kinnitab, et on käesoleva ettevõtte kirjelduse läbi lugenud ja sellest aru saanud ning nõustub ettevõtte kirjelduses kirjeldatud pakkumise tingimustega;
- kinnitab, et asub Eestis ning talle ei kohaldu muu jurisdiktsiooni seadusi, mis keelaksid tal märkimiskorraldust esitada;
- kinnitab, et saab aru, et märkimiskorralduse esitamine ei anna investorile iseenesest õigust omandada Pakkumise Aktsiaid ega too kaasa Pakkumise Aktsiate müügilepingu sõlmimist;
- aktsepteerib seda, et investori poolt märkimiskorralduses näidatud Pakkumise Aktsiate arvu käsitletakse Pakkumise Aktsiate maksimaalse arvuna (edaspidi "**Maksimaalne Kogus**"), mida investor soovib omandada, ja et investor võib saada Pakkumise Aktsiaid vähem (kuid mitte rohkem), kui Maksimaalne Kogus;
- kohustub omandama talle jaotatud arvu Pakkumise Aktsiaid ja maksma nende eest vastavalt käesolevatele tingimustele kuni Maksimaalse Koguseni;
- kinnitab, et on teadlik aktsiatesse investeerimisega seotud investeerimiskorraldusest, mis võib osutuda suuremaks, kui tema teadmised ja kogemused;
- aktsepteerib ja nõustub, et Emitendil on õigus saada Eesti väärtpaberi registri pidajalt (edaspidi "**Registripidaja**") esitatud märkimiskorralduste suhtes igapäevast teavet;
- volitab Registripidajat ja Emitenti töötleva, edastama ja vahetama teavet investori identiteedi ja vastava investori märkimiskorralduse sisu kohta enne Pakkumisperioodi (defineeritud allpool), selle ajal ja pärast seda;
- annab finantsasutusele, läbi mille märkimiskorraldus esitatakse, ja Registripidajale vastavalt olukorrale loa parandada märkimiskorralduses sisalduvat teavet, sealhulgas (a) täpsustada tehingu väärtuspäeva; (b) sisestada tehingukorralduse väärtpaberite hulk, milleks on investorile eraldatud aktsiate hulk ja tehingu kogusumma; (c) parandada või täpsustada ilmselged vead või ebakorrapärasused, mis võivad märkimiskorralduses sisalduda.

Investor, kes tahab märkida Pakkumise Aktsiaid, peaks võtma ühendust kontohalduriga, kes haldab investori väärtpaberikontot Eesti väärtpaberite registris ning esitama märkimiskorralduse Pakkumise Aktsiate ostmiseks esmajoones alltoodud vormis. Investor võib märkimiskorralduse esitamiseks

kasutada iga meetodit või vormi, mida tema kontohaldur pakub (nt füüsiliselt kontohalduri klienditeenindussaal, internetis või muul viisil).

Märkimiskorraldus peab sisaldama järgmist teavet:

Väärtpaberikonto omanik	[investori nimi]
Väärtpaberikonto	[investori väärtpaberikonto number]
Kontohaldur	[investori kontohalduri nimi]
Väärtpaber	PUNKTID TECHNOLOGIES AKTSIA täiendav 3
ISIN-kood	EE3803089160
Väärtpaberite arv	[Pakkumise Aktsiate arv, mida investor soovib märkida]
Hind (ühe Pakkumise Aktsia kohta)	4,50 eurot
Tehingu summa	[Pakkumise Aktsiate arv, mida investor soovib märkida, korrutatuna hinnaga ühe Pakkumise Aktsia kohta]
Vastaspool	Punktid Technologies AS
Vastaspole väärtpaberikonto	99110282884
Vastaspole kontohaldur	AS LHV Pank
Tehingu väärtuspäev	05.05.2022
Tehingu liik	ost
Arveldusviis	Väärtpaberiülekanne makse vastu (DVP)

9.4. Aktsiate pakkumise aeg

Aktsiate pakkumise aeg on periood, mille jooksul on pakkumisest osa võtma õigustatud investoritel võimalus esitada märkimiskorraldus Pakkumise Aktsiate märkimiseks. Pakkumisperiood algab 19. aprillil 2022 kell 10.00 ja lõpeb 29. aprillil 2022 kell 16.00 Eesti kohaliku aja järgi. Alltoodud ajakavas on toodud pakkumisega seotud olulisemad kuupäevad:

19.04.2022 kell 10.00 kuni 29.04.2022 kell 16.00	Pakkumisperiood
02.05.2022	Pakkumise tulemuste ja Pakkumise Aktsiate jaotamise määramine ja teatamine (Jaotamise kuupäev)
05.05.2022	Aktsiate ülekandmine investoritele ja aktsiate eest tasumine (Arvelduspäev)
19.05.2022	Kauplemise algus First Northil

9.5. Aktsia hind

Pakkumise Aktsia hind on 4,50 eurot ühe aktsia kohta, millest 0,10 eurot on aktsia nimiväärtus ja 4,40 eurot on ülekurs.

9.6. Jaotamine ja arveldamine

Punktid otsustab Pakkumise Aktsiate jaotamise oma äranägemise järgi pärast Pakkumisperioodi lõppu, hiljemalt 2. mail 2022 (või sellele lähedasel kuupäeval). Jaotamise eesmärgil ei eelistata ühtegi investorite klassi ja kõiki investorite klasse koheldakse võrdselt. Märkimiskorralduse käsitlemine jaotamise käigus ei sõltu ettevõttest, kelle kaudu või mille kaudu korraldus esitatakse. Pakkumise Aktsiate jaotamise eesmärgil liidetakse ühe investori erinevad märkimiskorraldused kokku (kui üks investor on esitanud mitu märkimiskorraldust). Punktid jätab endale õiguse lisaks Eesti investoritele (nagu välja toodud alapeatükis „Õigus pakkumises osaleda“) aktsepteerida ja jaotamise käigus arvestada ka teiste Euroopa Liidu liikmesriikide investoritelt tulnud märkimiskorraldusi. Pakkumise Aktsiad registreeritakse Eesti väärtpaberite registris ning kantakse investorite väärtpaberikontodele eeldatavalt 5. mail 2022 (või sellele lähedasel kuupäeval), „väärtpaberiülekanne makse vastu“ protseduuri kohaselt, samaaegselt märkimissumma ülekandmisega investori kontolt Punktidele. Arvelduse ajal kannavad Pakkumise Aktsiad ajutist ISIN koodi EE3803089160, mis muudetakse alaliseks ISIN koodiks EE3100089160 18.05.2022 (või sellele lähedasel kuupäeval).

9.7. Aktsiate kauplemisele võtmine First Northil

Punktid on esitanud Nasdaq Tallinn AS-ile taotluse aktsiate kauplemisele võtmiseks alternatiivturul First North. Aktsiate kauplemisele lubamine võimaldaks juurdepääsu kapitaliturgudele ja annab võimaluse kasutada kapitaliturgude poolt pakutavaid vahendeid ühingu edasiste sammude elluviimiseks. Samuti annab aktsiate kauplemisele võtmine nii olemasolevatele kui uutele võimalikele investoritele võimaluse järelturul aktsiaid soovi korral võõrandada või omandada.

Kauplemine aktsiatega algab First Northil eelduslikult 19. mail 2022 (või sellele lähedasel kuupäeval). Juhul kui aktsiate kauplemisele võtmine ei toimu planeeritud ajakava kohaselt või Börs otsustab mistahes põhjusel mitte võtta aktsiaid kauplemisele, ei ole investoril õigust Punktidelt nõuda emiteeritud aktsiate tagasi ostmist.

9.8. Märkimiskorralduse muutmine ja tagasivõtmine

Investor võib märkimiskorraldust muuta igal ajal, kuni Pakkumisperioodi lõpuni. Märkimiskorralduse muutmiseks peab investor võtma ühendust kontohalduriga, kelle kaudu kõnealune märkimiskorraldus esitati. Märkimiskorralduse muutmine jõustub hetkest, mil vastav kontohaldur muudab kõnealuse investori tehingukorraldust. Samuti on investoril õigus märkimiskorraldus igal ajal, kuni Pakkumisperioodi lõpuni tagasi võtta. Märkimiskorralduse tühistamiseks peab investor võtma ühendust kontohalduriga, kelle kaudu kõnealune märkimiskorraldus esitati. Märkimiskorralduse tagasivõtmine jõustub hetkest, mil kontohaldur võtab tagasi kõnealuse investori tehingukorralduse.

9.9. Pakkumise tühistamine

Punktid võivad ilma põhjendusi esitamata osaliselt või täielikult tühistada ja/või muuta pakkumise tingimusi ja kuupäevi igal ajal enne pakkumise lõpuleviimist. Teave pakkumise tingimuste muutmise kohta tehakse avalikuks Punktid veebilehele postitatud teatega ning börsiteatena Börsi infosüsteemi kaudu. Poolte õigused ja kohustused, mis on seotud pakkumise tühistatud osaga, loetakse lõppenuks alates vastava teate avalikuks tegemisest. Lisaks võib Punktid pakkumise igal ajal pärast Pakkumisperioodi algust tühistada (osaliselt või täielikult) või peatada, kuni pakkumise arvelduse lõpuleviimiseni, kui Punktide arvates on põhjust uskuda, et pakkumisega jätkamine on raskendatud või ebasoovitav või on muutunud raskendatuks või ebasoovitavaks (sealhulgas juhul, kui Pakkumisperioodi käigus märgitakse vähem aktsiaid, kui pakkumise korraldamise käigus seatud eesmärk). Eeltoodu ei piira Punktide õigust viia pakkumine lõpule ka juhul, kui pakkumise käigus märgitakse oodatust vähem aktsiaid.

9.10. Rahaliste vahendite tagastamine

Kui pakkumine või selle osa tühistatakse vastavalt eelnevas lõigus sätestatule, kui investori märkimiskorraldust ei võeta vastu või kui investorile jaotatakse taotletust vähem aktsiaid, siis:

- vabastatakse investori raha kontol blokeeritud rahalised vahendid või osa nendest (jaotatud aktsiate maksumust ületavas summas); või
- tagastatakse investorile juba tehtud maksed.

9.11. Pakkumise piirangud

Ettevõtte kirjeldus on koostatud põhimõttel, et Pakkumise Aktsiaid pakutakse üksnes Eestis ning neid ei pakuta territooriumitel, mis eeldavad prospekti avaldamist või pakkumisdokumendi registreerimist mistahes ametiasutuse juures.

10. AKTSIONÄRIDE ÕIGUSED

Aktsionäril on Punktide aktsiate omamisest tulenevalt järgmised õigused:

- õigus aktsiaid osta, müüa, pantida või muul viisil käsutada;
- juhul kui Emitent otsustab kasumit jaotada, siis õigus saada kasumi jaotamisel Emitendi rahavoogudest osa vastavalt aktsionäride üldkoosoleku otsusele ning aktsionärile kuuluvate aktsiate arvule;
- õigus aktsionäride üldkoosolekul osaleda ja hääletada vastavalt Emitendi põhikirjas sätestatud hääle arvule, käesoleva ettevõtte kirjelduse koostamise seisuga annab üks aktsia ühe hääle;
- õigus esitada Emitendi nõukogu liikmete kandidaate hääletamisele aktsionäride üldkoosolekul ja osaleda nõukogu liikmete valimise ning tagasikutsumise üle otsustamisel;
- õigus osaleda Emitendi põhikirja muutmise üle otsustamisel;
- õigus osaleda aktsiakapitali suurendamise ja vähendamise üle otsustamisel;
- õigus osaleda vahetusvõlakirjade emissiooni üle otsustamisel;
- õigus osaleda Emitendi lõpetamise, ühinemise, jagunemise ja ümberkujundamise üle otsustamisel;
- õigus osaleda muude kehtivate seaduste ja Emitendi põhikirjaga üldkoosoleku pädevusse antud küsimuste otsustamisel.

11. DIVIDENDIPOLIITIKA

Punktide järgmise viie aasta (aastad 2022-2026) plaanide hulka ei kuulu dividendide maksmine aktsionäridele. Punktide järgneva viie aasta plaanid on eelkõige seotud ettevõtte kasvuga, mistõttu peab Emitent vajalikuks teenitud kasum suunata ning investeerida müügitegevuse laiendamisse, sealhulgas uutele turgudele sisenemiseks.

12. INFORMATSIOON MENETLUSTE KOHTA

Punktide juhatusele teadaolevalt ei ole Punktide ega tema Tütarettevõtete juhatuse liikmed, nõukogu liikmed ega ükski võtmetöötaja käimasoleval ega eelmistel aruandeperioodidel saanud kriminaalkorras karistada või mõistetud süüdi majanduslase süüteo eest. Juhatusele teadaolevalt ei ole ükski Punktide ega tema Tütarettevõtete juhatuse või nõukogu liige ega võtmetöötaja olnud käimasoleval ega eelmistel aruandeperioodidel pankroti-, saneerimis- või likvideerimismenetluse algatamise hetkel ühegi juriidilise isiku juhtorgani liige. Samuti kinnitab Punktide juhatas, et Punktide ega tema Tütarettevõtete vastu ei ole käimasoleval ega eelmistel aruandeperioodidel algatatud kohtumenetlusi (välja arvatud alltoodud maksekäsu kiirmenetlus), samuti ei ole Punktide ega tema Tütarettevõtete vastu esitatud pankrotiavaldusi ega alustatud pankrotimenetlust. HVK Business OÜ vastu algatati 2022. aasta märtsis maksekäsu kiirmenetlus 80 euro nõudes seoses parkimistrahvide (mille tasumise kohustuse oli HVK Business OÜ eelnevalt vaidlustanud) tasumata jätmisega, kuid ettevõtte kirjelduse seisuga on need parkimistrahvid tasutud ja menetlus lõpetatud.

13. TEHINGUD SEOTUD ISIKUTEGA

Juhatuse liige Hannes Niid andis 2020. aastal tähtajatu ja intressivaba omaniku laenu HVK Business OÜ-le summas 19 600 eurot. Laenusummast on tagasi makstud 1078,93 eurot ning ettevõtte kirjelduse seisuga on laenujääk 18 521,07 eurot.

Punktid on sõlminud ettevõtte kirjelduse seisuga olemasolevate aktsionäridega, kellele kuulub vähemalt 5% osalus Punktide aktsiakapitalis, lepingu, mille kohaselt ei tohi Punktides üle 5% osalust omavad aktsionärid neile kuuluvaid aktsiaid üle 10% ulatuses müüa ega muul viisil võõrandada (sh kinkida) alates lepingu jõustumisest 15.03.2022 kuni 6 kuud pärast Punktide aktsiate First Northile kauplemisele võtmist. Keeluperiood ei mõjuta ega piira ühelgi viisil Pakkumise Aktsiate omanike õigusi Pakkumise Aktsiaid omandada või võõrandada.

14. OLULISED LEPINGUD

Punktid Grupi liikmed on sõlminud erinevaid koostöölepinguid mitmete videomängude tootjate ja veebipõhiste mänguplatvormide arendajatega, et nendega koostöös pakkuda klientidele veelgi mitmekülgsemaid tooteid ja mugavamad ning kasutajasõbralikumad teenust.

Punktid Grupis on olulisi lepinguid²² sõlminud üksnes HVK Business OÜ, kes on sõlminud järgmised olulised lepingud:

- leping OY Nordisk Film AB'ga, kes on Sony Põhja regiooni esindus ning kes tarnib Punktide Grupile Playstation'i tooteid;
- leping Trinidad Wiseman OÜ'ga, kes on ettevõtte kirjelduse koostamise seisuga toetav teenusepakkuja suuremate tööde või analüüside juures.

²² Vastavalt Reglemendi punktile 6.2.9 on oluline iga leping, mille väärtus ületab 10% Emitendi konsolideeritud omakapitalist. Punktid on oluliste lepingute määratlemisel lähtunud lepingu alusel 2021. aasta jooksul tasutud summadest ja Punktide 31.12.2021 a seisuga konsolideeritud omakapitalist.

15. BOONUSPROGRAMMID

7. detsembril 2021 otsustas Punktide aktsionäride üldkoosolek kinnitada Punktid Technologies AS aktsiooptiooni programmi (edaspidi "**Optsooniprogramm**"). Optsooniprogramm on suunatud eelkõige Punktide võtmetöötajatele ning teenuseosutajatele eesmärgiga edendada ettevõtte pikaajalist kasvu ning finantsilist edu. Täiendavalt on Optsooniprogramm mõeldud ka parimate tööturul olevate isikute ligimeelitamiseks, hoidmiseks ja premeerimiseks. Vastavalt Optsooniprogrammis ettenähtud tingimustele on Optsooniprogrammi alusel moodustatud komiteel õigus ja volitused määrata kindlaks täpsed isikud, kellel on õigus osaleda Optsooniprogrammis ning neile antud optsoonide arvu.

Õigus optsoonide realiseerimisele tekib Optsooniprogrammis osalenule 3 aasta möödumisel optsoonide andmisest, kui osaline esitab ettevõttele optsoonide realiseerimise teate. Optsoonide realiseerimise hind on seejuures kokku lepitud osalisega sõlmitud optsoonilepingus.

Optsooniprogrammi maht on kuni 195 000 aktsiat (9,88% Punktide kogu registreeritud aktsiakapitalist seisuga 28.03.2022). Need 195 000 aktsiat on Punktid omandanud optsooniprogrammi tarbeks (Punktidele kuuluvad oma aktsiad). Punktide senine (seisuga 28.03.2022) registreeritud aktsiakapital on 197 343,80 eurot, mis jaguneb 1 973 438 aktsiaks nimiväärtusega 0,10 eurot aktsia kohta. Aktsiad on registreeritud Eesti väärtpaberite registris ISIN-koodiga EE3100089160.

16. VALITUD FINANTSTEAVE

16.1. Emitendi finantsteave

16.1.1. Konsolideeritud finantsandmed²³

10.02.2021-31.12.2021	
Müügitulu	741 538
Muud äritulud	629
Kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivarade valmistamisel	7 045
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-574 875
Mitmesugused tegevuskulud	-192 331
Tööjõukulud	-120 931
Põhivara kulum ja väärtuse langus	-12 418
Muud äriksulud	-1 875
Ärikasum (-kahjum)	-153 218
Finantstulud ja -kulud tütarettevõtete aktsiatelt ja osadelt	
Intressitulud / -kulud	-5 071
Muud finantstulud ja -kulud	-204
Kasum (-kahjum) enne maksustamist	-158 493
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-158 493

Tabel 1. Punktid Technologies AS-i konsolideeritud kasumiaruanne aastal 2021

²³ Kasumiaruanne on esitatud alguskuupäevaga 10.02.2021, kuna sellel kuupäeval asutati Punktid Technologies AS.

	31.12.2021
VARAD	
Käibevara	
Raha ja pangakontod	26 154
Finantsinvesteeringud	199
Nõuded ja ettemaksed	19 231
Varud	114 316
Käibevara kokku	159 900
Põhivara	
Materiaalne põhivara	24 921
Immateriaalne põhivara	98 603
Põhivara kokku	123 524
VARAD KOKKU	283 424
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL	
Kohustised	
Lühiajalised kohustised	
Laenukohustised	45 506
Võlad ja ettemaksed	65 343
Lühiajalised kohustised kokku	110 849
Pikaajalised kohustised	
Laenukohustised	1 528
Pikaajalised kohustised kokku	1 528
Kohustised kokku	112 377

	31.12.2021
Omakapital	
Aktiikapital nimiväärtus	195 390
Ülekurss	134 151
Oma aktsiad	-1
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-158 493
Omakapital kokku	171 047
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	283 424

Tabel 2. Punktid Technologies AS-i konsolideeritud bilanss seisuga 31.12.2021

Konsolideeritud	10.02.2021-31.12-2021
Müügitulu	741 538
EBITDA	-140 800
Põhivara kulum	-12 418
EBIT	-153 218
Aruandeaasta kasum/kahjum	-158 493

Tabel 3. Punktid Technologies AS-i konsolideeritud EBITDA (ingl earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) ehk kasum enne intresse, makse ja kulumit.

	10.02.2021-31.12.2021			
	Konsolideeritud kokku:	Konsolideerimata		
		Punktid Technologies AS	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ
Müük kokku:	2 079 800	0	1 451 499	628 301
Müügikäive	628 301			628 301
Vahendusteenuse brutosumma	1 451 499			
Vahendusteenuse netosumma kujunemine:				
+Vahendusteenuse brutosumma	1 451 499		1 451 499	
-Müüdnud kaubad soetushinnas	-1 316 542		-1 316 542	
- IT-kulud	-21 220		-21 220	
-Muud teenused	-500		-500	
Vahendusteenuse netosumma:	113 237		113 237	
Müügitulu aastaaruandes:				
Müügikäive	628 301			
Vahendusteenuse netosumma	113 237			
MÜÜGITULU KOKKU:	741 538			

Tabel 3 lisa. Punktid Technologies AS-i konsolideeritud käibe kujunemine. Vahendusteenuse netosumma aastaaruandes kujuneb järgmiselt: vahendusteenuse brutosummast on lahutatud IT-kulud, müüdnud kaubad soetushinnas ja muud teenused (põhitegevusega seotud).

Selgitus Ukraina finantstulemuste osas

Arvestades geopoliitilist olukorda Ukrainas, selgitab Emitent Punktide 2021. aasta auditeeritud konsolideeritud majandusaasta aruande lisa 11 (kättesaadav käesoleva ettevõtte kirjelduse lisa 2 toodud lingi kaudu) toodud Ukraina müügiga seonduvat (nimetatud lisa 11 kohaselt moodustab kogu müügitulust summas 741 538 eurot Ukraina müük summas 663 588 eurot).

Punktid selgitab esmalt, et saab oma tulu nii ostetud videomängude ja muude digitaalsete toodete hulгимүүgist partneritele (HVK Business OÜ tegevus) kui ka veebipõhise müügiplatvormi vahendusteenusest (Gamekeys OÜ tegevus), mida näitlikustab ülaltoodud tabeli 3 lisa. Nagu viidatud tabelis toodud, siis klientidelt saadud raha läbi Gamekeys OÜ hallatava Punktide platvormi perioodil 10.02.2021-31.12.2021 (10.02.2021 on toodud alguskuupäevana, kuna sel kuupäeval registreeriti äriregistris Punktid ja tekkis Punktide Grupp) oli 1 451 499 eurot ja sellest on müüjatele tasutud 1 316 542 eurot. Pärast IT-kulude (21 220 eurot) ja muude teenuste (500 eurot) maksumuse maha arvutamist on Gamekeys OÜ vahendustasu 113 237 eurot, mis on majandusaasta aruandes liidetud HVK Business OÜ müügitulule, moodustades konsolideeritud müügituluna kokku 741 538 eurot.

Eesti finantsaruandluse standardi (EFS) kohaselt²⁴ on vahendaja müügitulu üksnes vahendustasu, mitte lepingute alusel kogutud brutosummad. Eeltoodud põhjusel on Punktide 2021. aasta auditeeritud konsolideeritud majandusaasta aruandes (sealhulgas lisa 11) proportsioon müügitulus HVK Business OÜ (ostetud toodete hulгимүүk partneritele) poole kaldu. Lisa 11 näidatud müük Ukraina suunal on 90% ulatuses HVK Business OÜ hulгимүүk ning 10% ulatuses Gamekeys OÜ poolt tarnijale pakutav platvormi teenus (platvormi teenus võimaldab tarnijal müüa oma tooteid läbi Gamekeys OÜ hallatava veebipõhise müügiplatvormi).

Liites ülaltoodud tabeli 3 lisa HVK Business OÜ ja Gamekeys OÜ müügi (vastavalt 628 301 eurot ja 1 451 499 eurot), moodustab müük kokku 2 079 800 eurot, millest ligikaudu 30% moodustab HVK Business OÜ müük ja ligikaudu 70% Gamekeys OÜ müük. Oma kasvu ja edu hindamisel lähtub Emitent üksnes Gamekeys OÜ müügist, s.o tabeli 3 lisa toodud summast 1 451 499 eurot (aktsiate avaliku pakkumisega soovitakse samuti kaasata kapitali üksnes selle ärisuuna arendamiseks).

Emitendi juhatuse hinnangul ei mõjuta olukord Ukrainas Punktide Grupi tegevust.

Gamekeys OÜ hallataval veebipõhisel müügiplatvormil on küll olemas ukrainakeelne veebileht, kuna Punktidel oli plaan hakata sinna laienema, kuid laienemiskaava Ukrainasse on praeguse olukorra tõttu seisma pandud. Gamekeys OÜ hallatava veebipõhise platvormi vahendusteenus Ukrainas moodustab alla 1% kogu platvormi vahendusteenusest. Kuna Punktide platvormi vahendusteenus Ukrainas moodustab alla 1% kogu platvormi vahendusteenusest, siis ei mõjuta platvormi tegevuse katkemine Ukrainas Punktide Grupi tegevust.

²⁴ RTJ 10 Tulu kajastamine, p 9. Kättesaadav: <https://www.rup.ee/raamatupidamine/eesti-finantsaruandluse-standard>.

Emitendi juhatuse hinnangul ei mõjuta olukord Ukrainas ka Punktid Grupi tegevust järgmistel põhjustel:

- HVK Business OÜ praegune peamine hulгимүүgi partnerühing ja üks tarnijatest, kellele Gamekeys OÜ pakub platvormi teenust (nimetatud partnerühing ja tarnija on sama isik, edaspidi „Partner“), on küll registreeritud Ukrainas, kuid tema nimel tehinguid tegev füüsiline isik ei viibi Partnerilt saadud info kohaselt Ukrainas, vaid Hispaanias.
- Igapäevane kauplemine Partneriga on üksnes digitaalne ehk füüsilist kaupa ühingute vahel ei liigu, mistõttu ei ole kaubatransport mingil moel häiritud.
- Emitendi juhatuse teadmise kohaselt ei tegutse Partner Ukraina turul, vaid Partnerilt saadud info kohaselt müüb ta kogu kauba (st 100% kaubast) digitaalselt Euroopa Liidu riikide turgudele nii hulгимүүgina kui läbi platvormide.
- Partner kasutab maksete tegemiseks Leedus asuvat pankat, seega ei ole maksete tegemine mingil moel häiritud.
- Pärast sõjaolukorra algust Ukrainas on Partneriga kauplemine jätkunud iga päev tõrgeteta.
- HVK Business OÜ hulгимүүgi partnerid vahetuvad aastate jooksul, kuna partneritega ei sõlmita siduvaid lepinguid ning partnerid vahetuvad seetõttu orgaaniliselt. Näiteks varasemalt oli aastaid HVK Business OÜ suurim hulгимүүgi partner Ameerika Ühendriikides registreeritud ühing, viimasel ajal aga Ukrainas registreeritud Partner. Kuna HVK Business OÜ-l on hea juurdepääs toodetele, siis on ühe partneriga koostöö lõppemisel lihtne leida uus partner, kellele kaupa müüa.
- Kuna HVK Business OÜ hulгимүүk on üksnes Punktid Gruppi toetav äritegevus, siis geopoliitilise või majandusliku olukorra halvenemisel on Emitent valmis vajadusel selle tegevuse lõpetama.
- HVK Business OÜ müüb kaupu hetkel Partnerile, kuna see on varasemast ajast headele suhetele tuginev koostöö, HVK Business OÜ ei tegele aktiivselt hulгимүүgiga ega otsi ka uusi partnereid, mistõttu ei ole viimasel ajal osakaal partnerite hulgas ka muutunud.

Eelnevat arvestades ei tähenda Punktide 2021. aasta auditeeritud konsolideeritud majandusaasta aruande lisas 11 toodud Ukraina müük müüki Ukraina turule, vaid müüki Ukrainas registreeritud ühingule, kes tegutseb eelkirjeldatud viisil ning kelle tegevust seega geopoliitiline olukord Ukrainas ei mõjuta.

16.1.2. Konsolideerimata finantsandmed

	Punktid Technologies AS	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ
	01.01.2021-31.12.2021			01.01.2020-31.12.2020		01.01.2019-31.12.2019	
Müügitulu (bruto)	0	1 581 282	705 098	1 460 279	776 203	1 197 327	1 147 953
Muud äritulud	0	246	393	36	3 179	691	3 351
Kapitaliseeritud väljaminekud oma tarbeks põhivara valmistamisel	0	0	7 045	0	0	0	0
Kaubad, toore, materjal ja teenused	0	-1 443 956	-620 147	-1 367 414	-657 029	-1 143 268	-1 049 510
Mitmesugused tegevuskulud	-26 756	-126 959	-79 176	-79 956	-65 917	-83 307	-73 147
Tööjõukulud	0	-67 984	-57 303	-79 968	-21 381	-28 903	-30 535
Põhivara kulum ja väärtuse langus	0	0	-13 352	0	-3 349	0	-3 548
Muud ärikulud	0	-1 977	-407	-633	-924	-610	-3 273
Ärikasum (-kahjum)	-26 756	-59 348	-57 849	-67 656	30 782	-58 070	-8 709
Finantstulud ja -kulud tütarettevõtete aktsiatelt ja osadelt	-40 539	0	0	0	0	0	0
Intressitulud /-kulud)	0	-3 145	-5 155	-2 796	-4 926	-1 192	-6 983
Muud finantstulud ja -kulud	2 384	-116	-62	223	-24	0	-492
Kasum (-kahjum) enne maksustamist	-64 911	-62 609	-63 066	-70 229	25 832	-59 262	-16 184
	Punktid Technologies AS	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ
Tulumaks	0	0	0	0	0	0	-1 800
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-64 911	-62 609	-63 066	-70 229	25 832	-59 262	-17 984
Mitmesuguste tegevuskulude olulisemad komponendid*							
IT kulud	0	-25 225	-18 835	-13 396	-19 625	-30 186	-39 720
Reklaamikulud	-525	-82 041	-8 897	-42 577	-7 959	-32 637	-3 218

Tabel 4. Punktid Grupi konsolideerimata kasumiaruanne aastatel 2019-2021

HVK Business OÜ	2021	2020	2019	2018
Müügitulu (bruto)	705 098	776 203	1 147 953	680 589
EBITDA	-44 497	34 131	-5 161	28 610
Põhivara kulum	-13 352	-3 349	-3 548	-4 170
EBIT	-57 849	30 782	-8 709	24 440
Aruandeaasta kasum/kahjum	-63 066	25 832	-17 984	19 070

Tabel 5. HVK Business OÜ EBITDA (ingl earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) ehk kasum enne intresse, makse ja kulumit.

Gamekeys OÜ	2021	2020	2019	2018
Müügitulu (bruto)	1 581 282	1 460 279	1 197 327	136 386
EBITDA	-59 438	-67 656	-58 070	35 224
EBIT	-59 348	-67 656	-58 070	35 224
Aruandeaasta kasum/kahjum	-62 609	-70 229	-59 262	35 086

Tabel 6. Gamekeys OÜ EBITDA (ingl earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) ehk kasum enne intresse, makse ja kulumit.

Punktid Technologies AS	2021
Müügitulu	0
EBITDA	-26 756
EBIT	-26 756
Aruandeaasta kasum/kahjum	-64 911

Tabel 7. Punktid Technologies AS-i EBITDA (ingl earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) ehk kasum enne intresse, makse ja kulumit.

	Punktid Technologies AS	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ
	31.12.2021			31.12.2020		31.12.2019	
VARAD							
Käibevara							
Raha ja pangakontod	6 668	17 610	1 877	18 794	19 624	13 543	37 517
Finantsinvesteeringud	0	0	199	0	199	0	0
Nõuded ja ettemaksud	4 135	18 222	11 468	14 907	12 560	61 581	5 331
Varud	0	8 143	106 095	0	44 080	0	94 477
Käibevara kokku	10 803	43 975	119 639	33 701	76 463	75 124	137 325
Põhivara							
Investeeringud tütar- ja sidusettevõtjatesse	258 500	0	0	0	0	0	0
Materiaalne põhivara	0	0	24 921	0	21 781	0	15 276
Immateriaalne põhivara	0	0	98 603	0	72 983	0	1 187
Põhivara kokku	258 500	0	123 523	0	94 764	0	16 463
VARAD KOKKU	269 303	43 975	243 162	33 701	171 227	75 124	153 788
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL							
Kohustised							
Lühiajalised kohustised							
Laenukohustised	0	14 093	47 408	18 827	76 746	0	93 087
Võlad ja ettemaksud	4 674	25 598	33 668	11 982	58 620	2 003	43 817
Lühiajalised kohustised kokku	4 674	39 691	81 076	30 809	135 366	2 003	136 904
Pikaajalised kohustised							
Laenukohustised	0	0	1 528	0	6 743	0	13 598
Pikaajalised kohustised kokku	0	0	1 528	0	6 743	0	13 598
Kohustised kokku	4 674	39 691	82 604	30 809	142 109	2 003	150 502
Omakapital							
Aktsiakapital / osakapital nimiväärtuses	195 390	2 556	2 556	2 556	2 556	2 556	2 556
Ülekurss	134 151	0	0	0	0	0	0

	Punktid Technologies AS	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ	Gamekeys OÜ	HVK Business OÜ
Oma aktsiad	-1	0	0	0	0	0	0
Muud reservid	0	64 000	194 500	0	0	0	0
Eelmiste perioodide jaotamata kasum (-kahjum)	0	337	26 562	70 565	730	129 827	18 714
Aruandeperioodi kasum (-kahjum)	-64 911	-62 609	-63 066	-70 229	25 832	-59 262	-17 984
Omakapital kokku	264 629	4 284	160 558	2 892	29 118	73 121	3 286
KOHUSTISED JA OMAKAPITAL KOKKU	269 303	43 975	243 162	33 701	171 227	75 124	153 788

Tabel 8. Punktid Grupi konsolideerimata bilanss seisuga 31.12.2021, 31.12.2020 ja 31.12.2019.

16.2. Majandustegevuse prognoos

Punktide vahendusteenuse müügiplatvormi kasvuprognosis tugineb juba tehtud edukale algusele ning nende turgude ja kohalikes keeltes veebilehtede võimendamisele, kus me ettevõtte kirjelduse seisuga aktiivselt majandustegevusega tegeleme. Lisaks ennustatakse kogu videomängusektorile järgnevate aastate osas kasvu, mis toetab meie laienemisplaane (vt ka alapeatükki 5.1 „Globaalse videomängusektori analüüs“).

2021. aastal tehti 69% kõikidest Punktides tehtud ostudest Punktide platvormi eestikeelse lehe kaudu. Aastaks 2024 prognoosime, et teistes keeltes veebilehtede osatähtsus on kogu aastases brutosummas ligikaudu 66% ning eestikeelse veebilehe osatähtsus on ligikaudu 34% (vt täpsemalt alapeatükki 4.2 „Tulevikuplaanid regiooniti“).

Käibe eesmärkide saavutamiseks planeerime olemasolevatel turgudel võimendada turundust, näiteks kasutada tasulisi reklaame, optimeerida SEO'd, teha koostööd kohalike mõjuisikutega ning ehitada ja toetada mängukulutuuri edendamist sisu tootmisega. Lisaks sihtturgudel reklaamimisele planeerime suurendada käivet rahvusvahelisel platvormil Punktid.com. Selle saavutamiseks planeerime teha koostööd rahvusvaheliste mõjuisikutega ning kasutada mängumaailma tuntuima hinnavõrdlusportaali Allkeyshop.com. Täpsemad prognoosid ja plaanid regiooniti on leitavad peatükis „Ettevõtte tulevikuplaanid“.

Lisaks eelnevalt mainitud turundustegevusele tugineb prognoos IT-arendusele. Nimelt on meil kavas uuendada Punktide kodulehe süsteemi ja luua uus äpp, mis mõlemad toetavad kiiremat laienemist – uus süsteem võimaldab tehniliselt lihtsasti juurde lisada uusi keeli ja valuutasid ning loodav äpp toimib uue turunduskanalina ja pakub klientidele täiendavaid võimalusi.

Väljatoodud tegevuste täideviimiseks planeerime meeskonda juurde värvata kuus uut liiget (vt peatükki 6 „Aktsiate pakkumise eesmärk ja tulu kasutamine“).

Alates 2024. aastast planeerime avada uusi turge, kui kodulehe uuendust seda mugavamalt võimaldab ja meeskond on komplekteeritud.

Brutosumma prognoosid järgneviks kolmeks aastaks

	2021	2022	2023	2024
punktid.ee	1 094 000€	1 265 000 €	1 330 000 €	1 400 000 €
punktid.lv	226 000€	320 000 €	480 000 €	672 000 €
punktid.lt	4 000€	50 000 €	150 000 €	450 000 €
punktid.fi	3 282€	15 000 €	50 000 €	150 000 €
punktid.ru	80 000€	112 000 €	224 000 €	448 000 €
punktid.com	174 000€	243 000 €	492 000 €	1 034 000 €
VAHENDUSTEENUS KOKKU	1 581 282€	2 005 000 €	2 781 000 €	4 154 000 €
HULGIMÜÜK KOKKU	705 098€	800 000 €	840 000 €	882 000 €
MÜÜGITULU KOKKU	2 286 380€	2 805 000 €	3 621 000 €	5 036 000 €

Tabel 9. Punktid Grupi 2021. aasta brutosumma ja prognoosid järgneviks kolmeks aastaks (aastad 2022-2024). 2021. aasta Punktid Grupi brutosumma on tabelis võrdlusandmetena esitatud illustreerimaks brutosumma prognoositavat kasvu võrreldes 2021. aasta tulemustega.

Iga sihtturu brutosumma arvutamisel võtame arvesse sellele sihtturule suunatud domeenidel tehtud müüke. See tähendab, et näiteks Läti müükideks arvestame kõiki müüke, mis on tehtud lätikeelse domeeni Punktid.lv kaudu vaatamata sellele, kas ostja reaalne asukoht on Lätis või mõnes muus riigis. Rahvusvaheliste keelte puhul (inglise keel ja vene keel) ei ole meil paika pandud kindlat sihtturgu, vaid veebilehtedele jõuavad erinevatest riikidest kliendid partnerlehtede kaudu (nt Allkeyshop.com).

Prognoosime müügi mahu kasvu 2,5 korda 2024. aasta lõpuks võrreldes 2021. aastaga. 2021. aasta brutosumma on leitav alapunktis 16.1.2.

Euroopa Liidu turgudel tegutseme võimalikult palju Eestis registreeritud ettevõtetega tingimusel, et turul ei teki olulist usalduse- või maksuprobleemi. Igale väljaspool Euroopa Liitu asuvale turule sisenemiseks planeerime kaasata vähemalt ühe Punktide platvormi frantsiisivõtja.

	2021	2022	2023	2024
Müügitulu (eur)	2 286 380	2 805 000	3 621 000	5 036 000
Ärikulud (eur)	-2 430 333	-3 298 430	-3 847 522	-4 999 338
EBITDA (eur)	-130 601	-478 430	-206 522	61 662
EBITDA marginaal (%)	-6%	-17%	-6%	1%
EBIT (eur)	-143 953	-493 430	-226 522	36 662
Arenduseelarve	-44 060	-455 000	-190 000	-150 000
Turunduseelarve	-90 938	-212 000	-546 000	-546 000
Kasum (-kahjum) ilma arenduseelarve ja turunduseelarveta	-8 955	173 570	509 478	732 662

Tabel 10. Punktid Grupi 2021. aasta finantstulemused ja Punktid Grupi finantstulemuste prognoosid järgnevas kolmeks aastaks. Müügitulu tuleneb tabelist 9. Tabelis toodud andmed sisaldavad hulгимüüki ja vahendusteenust kokku. 2021. aasta Punktid Grupi finantstulemused on tabelis võrdlusandmetena esitatud illustreerimaks finantstulemuste prognoositavat muutust võrreldes 2021. aasta tulemustega. 2021. aasta tegevuskulud olid tavapärasest oluliselt suuremad seoses laienemisega (sh aktsiate avaliku pakkumise ettevalmistamisega), mistõttu on "Kasum (-kahjum) ilma arenduseelarve ja turunduseelarveta" negatiivne.

	2021	2022	2023	2024
Müügitulu (eur)	2 286 380	2 805 000	3 621 000	5 036 000
Kaubad, toore, materjal ja teenused	-2 064 103	-2 384 250	-3 077 850	-4 280 600
Tegevuskulud	-227 591	-699 180	-279 672	-223 738
Põhivara kulum	-13 352	-15 000	-20 000	-25 000
Tööjõukulud	-125 287	-200 000	-470 000	-470 000
Ärikulud kokku	-2 430 333	-3 298 430	-3 847 522	-4 999 338
Ärikasum (-kahjum)	-143 953	-493 430	-226 522	36 662

Tabel 11. Punktid Grupi 2021. aasta majandustegevuse tulemused ning Punktid Grupi majandustegevuse tulemuste prognoosid järgnevas kolmeks aastaks. Müügitulu tuleneb tabelist 9. Tabelis toodud andmed sisaldavad hulгимüüki ja vahendusteenust kokku. 2021. aasta Punktid Grupi tulemused on tabelis võrdlusandmetena esitatud illustreerimaks majandustegevuse tulemuste prognoositavat muutust võrreldes 2021. aasta tulemustega.

17. EESTI MAKSUSÜSTEEM

Käesolev peatükk annab ülevaate Punktide ja tema aktsionäride suhtes kohaldatavast maksurežiimist, sealhulgas dividendide ja kapitali kasvatulu maksustamine, mida kohaldatakse väljamakstud dividendidele ja ettevõtte emiteeritud aktsiatele. Allpool esitatud kokkuvõtte ei ole mingil juhul ammendav ega ole mõeldud professionaalseks nõustamiseks kellelegi.

17.1. Ettevõtte tulumaks

Eestis praegu kehtiv ettevõtte tulude maksustamise süsteem erineb tavapärasest ettevõtete tulumaksustamise mudelist selle poolest, et see viib ettevõtte tulumaksustamise punkti teenimise hetkest jaotamise hetkeni. Seetõttu arvestatakse Eestis ettevõtte tulumaksu ainult jaotatud kasumilt, reinvesteeritud kasum jääb kuni jaotamiseni maksustamata. Ettevõtte tulumaksuga maksustatakse kasumi jaotamine nagu dividendid, omakapitali sissemaksid ületavad väljamaksed aktsiakapitali vähendamise ja omaaktsiate tagasivõtmise käigus, samuti kaudsed kasumijaotised, nagu erisoodustused, kingitused, annetused ja vastuvõtukulud, samuti kulud ja maksed, mis ei ole seotud ettevõtte äritegevusega.

Kõiki ülaltoodud kasumijaotisi maksustatakse määraga 20/80 (25% kasumijaotise netosummast), see tähendab 20% jaotise brutosummast. Ülaltoodud kasumi jaotamise eest tasutav ettevõtte tulumaks tasutakse ainult ettevõtte tasandil, kusjuures ettevõtte vastutab vastava ettevõtte tulumaksu arvutamise, deklareerimise ja tasumise eest. Jaotatud kasumile kehtestatud ettevõtte tulumaks ei ole kinnipeetav maks rahvusvaheliste topeltmaksustamise vältimise lepingute mõttes, vaid ärikasumilt makstav tulumaks. Seetõttu ei allu ettevõtte tulumaks maksulepingutes dividendidele ette nähtud kinnipeetava tulumaksu reeglitele.

Erisus on ette nähtud regulaarsetele dividendidele ja muudele kasumijaotistele, mille puhul kohaldub ettevõtte tulumaksumäär 14/86 ehk 14% kasumijaotise brutosummast. Regulaarne on selline kasumijaotis või kasumijaotise osa, mis vastab eelneva kolme aasta jooksul jaotatud maksustatud keskmise kasumijaotise summale. Kui regulaarseid kasumijaotisi makstakse juriidilisele isikule, siis täiendavat kinnipeetavat tulumaksu sellisele kasumijaotisele Eestis ei kohaldu. Kui regulaarseid kasumijaotisi makstakse aga füüsilisele isikule (nii residentidele kui mitteresidentidele), siis kohaldub sellele täiendavalt 7% kinnipeetav tulumaks, mida kohalduv maksuleping võib vähendada. Aktsiakapitali vähendamise ja aktsiate tagasivõtmise käigus tehtud maksed on ettevõtte tasandil maksustatavad ainult siis, kui sellised maksed ületavad aktsionäride poolt ettevõttesse varem tehtud rahalisi ja mitterahalisi sissemaksid. Mitteresidentist osaniku jaoks on omakapitali väljamaksed tulumaksuga maksustatud osa soetamismaksumust ületavas osas, kuid tavaliselt maksuleping piirab sellist maksustamist ja võimaldab Eestil maksu kohaldada ainult olukorras, kus omakapitali väljamakseid tegev ühing on Eesti kinnisvaraühing.

17.2. Dividendide maksustamine

Eesti residentid ettevõtete poolt tehtavad dividendimaksud on Eestis reeglina tulumaksust dividendimaksete saaja tasandil vabastatud, seda olenemata saaja vormist (juriidiline isik või eraisik) ja elukohast või asukohast. Seetõttu dividendidelt tulumaksu reeglina kinni ei peeta, selle asemel maksustatakse kõik dividendidena tehtud väljamaksud ettevõtte tasandil ettevõtte tulumaksuga, nagu eespool kirjeldatud. Mitteresidentid aktsionäridel, kes saavad ettevõttelt dividende, võib olla kohustus tasuda siiski tulumaksu saadud dividendidelt oma asukohariigi seaduste kohaselt.

Erandina tekib füüsilisest isikust osanikul tulumaksukohustus regulaarsete dividendide ja muude maksustatud kasumijaotiste saamisel. Maksumäär on sellisel juhul 7%, mida kohalduv maksuleping võib mitteresidentid osaniku tasandil vähendada. Tegemist on kinnipeetava tulumaksuga, mistõttu kohustub maksu kinni pidama, deklareerima ja riigile tasuma dividende jaotav ühing. Eeltoodu kehtib ka olukorras, kus regulaarsed dividendid makstakse läbi erinevate ühingute edasi ning viimaseks dividendi saavaks lülis on füüsiline isik.

Edasimakstavad dividendid on üldjuhul tulumaksust vabastatud. Eelkõige ei maksustata tulumaksu dividendide väljamaksete suhtes, kui dividendide aluseks olev tulu pärineb dividendidest, mille Eesti residentettevõtte on saanud ettevõttelt, kes on residentid maksumaksja EMP liikmesriigis või Šveitsis (välja arvatud *offshore*) eeldusel, et dividendide saamise hetkel oli Eesti ettevõttel tütarettevõttes vähemalt 10% häälest või osadest.

17.3. Kasu aktsiate müügist või vahetamisest

Eesti maksuresidentid üksikisikute poolt aktsiate müümisel või vahetamisel saadud kasu maksustatakse tulumaksuga määras 20%. Kuna residentid juriidiliste isikute kogu tulu, kaasa arvatud kapitali kasvutulu, maksustatakse ainult jaotamise ajal, ei maksustata residentid juriidiliste isikute teenitud kapitalikasumit selle teenimisel ajal, vaid alles selle arvelt kasumi jaotamisel.

Kasuna vara vöörandamisest maksustatakse aktsiate müügihinna ja soetusmaksumuse vahe, millest on maha arvatud aktsiate müügiga seotud ja dokumentaalselt tõendatud kulud. Aktsiate vahetamisest saadav kasu on vahetuse tulemusena saadud vara turuhinna ja vahetatavate aktsiate soetusmaksumuse vahe, kusjuures aktsionäride kasust võib maha arvata aktsiate müügi või vahetusega otseselt seotud tõendatud kulud.

Eesti residentid eraisikutel ja mitteresidentidel tuleb maksta tulumaksu (määras 20%) kasult, mis on saadud aktsiakapitali vähendamise või aktsiate tagasivõtmise käigus maksete laekumisest või likvideerimistulude saamisest. Maksustatav kasu arvutatakse saadud makse ja vastava osaluse (mida on vähendatud, lunastatud või likvideeritud) soetusmaksumuse vahelise erinevuse vahel, samas kui osa kasumist, mis on ettevõtte tasandil juba maksustatud, vabastatakse. Mitteresidentide puhul võib maksuleping piirata eeltoodud maksustamist üksnes Eesti kinnisvaraühingu poolt tehtavate väljamaksetega.

18. LISAD

Lisa 1 – Punktid Technologies AS-i põhikiri (kättesaadav [siin](#))

Lisa 2 – Punktid Technologies AS-i 2021. aasta auditeeritud konsolideeritud majandusaasta aruanne (kättesaadav [siin](#))