

TÄYDENNYSASIAKIRJA CORONARIA OY:N 4.9.2019 PÄIVÄTTYYN TARJOUSASIAKIRJAAN KOSKIEN PAKOLLISTA JULKISTA OSTOTARJOUSTA KAIKISTA SILMÄASEMA OYJ:N LIIKKEESEEN LASKETUISTA JA ULKONA OLEVISTA OSAKKEISTA

9.9.2019

OSTOTARJOUSTA EI TEHDÄ SUORAAN EIKÄ VÄLILLISESTI ALUEILLA, JOILLA SEN TEKEMINEN OLISI LAINVASTAISTA, EIKÄ TARJOUSASIAKIRJAA TAI SIIHEN LIITTYVIÄ HYVÄKSYMISLOMAKKEITA LEVITETÄ TAI VÄLITETÄ EIKÄ NIITÄ SAA LEVITTÄÄ TAI VÄLITTÄÄ MILLÄÄN TAVALLA, KUTEN POSTITSE, TELEFAKSITSE, SÄHKÖPOSTITSE TAI PUHELIMITSE TAIKKA MILLÄÄN MUULLAKAAN TAVALLA, ALUEILLE TAI ALUEILTA, JOILLA SE OLISI LAINVASTAISTA. OSTOTARJOUSTA EI ERITYISESTI TEHDÄ EIKÄ TÄTÄ TARJOUSASIAKIRJAA SAA MISSÄÄN OLOSUhteissa LEVITTÄÄ YHDYSVALLOISSA, KANADASSA, JAPANISSA, AUSTRALIASSA, ETELÄ-AFRIKASSA TAI HONG KONGISSA EIKÄ MILLÄÄN MUILLA ALUEILLA, JOILLA TÄMÄ OLISI LAINVASTAISTA.

Coronaria Oy ("Tarjouksentekijä") tai "Coronaria") täydentää 4.9.2019 päivättyä tarjousasiakirjaa ("Tarjousasiakirja") arvopaperimarkkinain (746/2012) 11 luvun 11 §:n 4 momentin mukaisesti seuraavilla tämän asiakirjan ("Täydennysasiakirja") tiedoilla:

Tarjouksentekijä korjaa Tarjousasiakirjan tietoa koskien tarjousvastikkeen preemiota tarjousvelvollisuuden syntymistä edeltävän kuuden (6) kuukauden ajanjakson kaupankäyntimäärillä painotettuun keskikurssiin. Tarjousasiakirjassa todetaan tarjottavan vastikkeen olevan noin 17,8 prosenttia korkeampi kuin tarjousvelvollisuuden syntymistä edeltävän kuuden (6) kuukauden ajanjakson kaupankäyntimäärillä painotettu keskikurssi. Tarjouksentekijä korjaa Tarjousasiakirjan kantta sekä kohtaa 2.2 muuttamalla seuraavat alleviivatut ja lihavoidut kohdat Tarjousasiakirjan mainittuihin kohtiin:

- Tarjousvastike on noin **10,4** prosenttia korkeampi kuin tarjousvelvollisuuden syntymistä edeltävän kuuden (6) kuukauden ajanjakson kaupankäyntimäärillä painotettu keskikurssi, noin 9,4 prosenttia korkeampi kuin tarjousvelvollisuuden syntymistä edeltävän kolmen (3) kuukauden ajanjakson kaupankäyntimäärillä painotettu keskikurssi ja noin 7,5 prosenttia korkeampi kuin Osakkeen päätöskurssi Nasdaq Helsingissä 15.8.2019 eli viimeisenä kaupankäyntipäivänä ennen tarjousvelvollisuuden syntymistä.
- Osakekohtainen Tarjousvastike on 6,00 euroa jokaisesta Osakkeesta, mikä vastaa noin **10,4** prosentin preemiota verrattuna Yhtiön Osakkeiden kaupankäyntimäärillä painotettuun keskikurssiin Nasdaq Helsingissä kuuden (6) kuukauden ajalta ennen tarjousvelvollisuuden syntymistä ja noin 9,4 prosentin preemiota verrattuna kaupankäyntimäärillä painotettuun keskikurssiin kolmen (3) kuukauden ajalta ennen tarjousvelvollisuuden syntymistä. Osakekohtainen Tarjousvastike vastaa noin 7,5 prosentin preemiota verrattuna Yhtiön Osakkeiden päätöskurssiin (5,58 euroa) Nasdaq Helsingissä 15.8.2019 eli viimeisenä kaupankäyntipäivänä ennen tarjousvelvollisuuden syntymistä.

Lisäksi Tarjouksentekijä täydentää Tarjousasiakirjan kohtaa 4.1 lisäämällä Tarjousasiakirjaan Silmäasema Oyj:n 16.8.2019 päivätyn pörssitiedotteen "*Silmäasema Oyj: Silmäaseman uusi strategia ja päivitetty taloudelliset tavoitteet – uudistamme näkemisen markkinaa kannattavasti kasvaen*". Pörssitiedote liitetään kokonaisuudessaan Tarjousasiakirjan Liitteeksi D.

Tarjousasiakirja on saatavilla edellä mainituin täydennyksin ja muutoksin 9.9.2019 alkaen.

Finanssivalvonta on hyväksynyt tämän suomenkielisen Täydennysasiakirjan, mutta ei vastaa tässä esitettyjen tietojen oikeellisuudesta. Finanssivalvonnan hyväksymispäätöksen diaarinumero on FIVA 21/02.05.05/2019.

Julkaistu: 2019-08-16 06:45:00 CEST

LIITE D

Silmäasema Oyj
Sisäpiiritieto

Silmäasema Oyj: Silmäaseman uusi strategia ja päivitetty taloudelliset tavoitteet – uudistamme näkemisen markkinaa kannattavasti kasvaen

Silmäasema Oyj
Sisäpiiritieto
16.8.2019 klo 7.45

Silmäaseman uusi strategia ja päivitetty taloudelliset tavoitteet – uudistamme näkemisen markkinaa kannattavasti kasvaen

Silmäaseman hallitus on tänään vahvistanut yhtiön strategian ja taloudelliset tavoitteet vuosille 2020–2022. Lisäksi yhtiön hallitus vahvisti päivitetyn osinkopolitiikan.

Silmäaseman tavoitteena on kehittyä strategiakauden aikana asiakkaan halutuimmaksi hyvän näkemisen kumppaniksi, joka kokonaisvaltaisesti huolehtii hänen muuttuvista tarpeistaan sekä tarjoaa sopivimpia ratkaisuja hyvään näkemiseen eri ikäkausina, eri ympäristöissä ja tilanteissa sekä kaikissa silmäterveyden ongelmissa.

Yhtiön strategisia kasvun ja kannattavuuden kulmakiviä ovat: asiakkaan ykkösvalinnaksi ja silmäterveyden johtavaksi asiantuntijaksi kehittyminen, näkemisen markkinan uudistaminen ja kasvattaminen sekä suorituskyvyn ja tuottavuuden parantaminen.

Silmäaseman taloudelliset tavoitteet kaudelle 2020-2022

- Markkinoita nopeampi liikevaihdon kasvu
- Käyttökate yli 20% liikevaihdosta
- Kasvava osakekohtainen tulos (EPS)
- Vuosittain kasvava osinko

Taloudelliset tavoitteet kuvaavat yhtiön näkemystä arvonluontimahdollisuuksista vuoden 2022 loppuun ulottuvalla strategiakaudella. Silmäasema ei pidä taloudellisia tavoitteita tulosoheistuksena yhdellekään vuodelle.

Silmäaseman tavoitteena on vahva kannattavuuden kasvu sekä Suomen näkemisen ja silmäterveyden markkinaa nopeampi liikevaihdon kasvu, mikä tällä hetkellä tarkoittaisi Silmäaseman liikevaihdon yli 4 vuotuista prosenttia kasvua.

Päivitetyn osinkopolitiikan mukaan Silmäaseman tavoitteena on kasvattaa jaettavan osingon määrää vuosittain huomioiden yhtiön taloudellinen tilanne, rahoitusasema sekä strategian toteuttamisen edellyttämät investointitarpeet.

Strategian pohjana uusi näkemys asiakkaasta

Silmäaseman uuden strategian lähtökohta on ihmisten yksilöllisten ja muuttuvien näkemisen tarpeiden nostaminen liiketoiminnan keskiöön. Strategiakauden tavoitteena on kehittyä asiakkaan halutuimmaksi kumppaniksi, joka kokonaisvaltaisesti huolehtii näkemisen muuttuvista tarpeista ja tarjoaa sopivimpia ratkaisuja hyvään näkemiseen eri ikäkausina, eri ympäristöissä ja tilanteissa sekä kaikissa silmäterveyden ongelmissa.

Silmäasema on muita alan toimijoita paremmassa asemassa vastaamaan hyvän näkemisen tarpeisiin. Sillä on markkinoiden ainoa optisen kaupan ja silmäsaarialpalvelut yhdistävä tarjoama sekä kyky asiakkuuksien aktiiviseen hoitoon, yksilölliseen palveluun ja jatkuvaan asiakaskohtaamisen kehittämiseen. Strategiakaudella korostuvat nopea kyky tunnistettujen

D-1

kasvumahdollisuuksien konseptointiin ja kaupallistamiseen sekä kyky tunnistaa ja ottaa käyttöön uusia teknologian ja digitalisaation synnyttämiä mahdollisuuksia toiminnassa.

Asiakkaan ykkösvalinta

Silmäaseman tavoitteena on hyödyntää Suomen kasvavan optisen alan ja silmäterveydenhuollon markkinan synnyttämät mahdollisuudet täysimääräisesti ja olla yhä useamman asiakkaan ykkösvalinta. Tätä tukevat Silmäaseman pitkäjänteisesti rakennetut vahvuudet: osaava henkilöstö, ainutlaatuinen palvelutarjoama sekä kattava palveluverkosto.

Silmäasema pyrkii vahvistamaan asemaansa asiakkaan elämässä keskittymällä asiakkuuksien systemaattiseen ja aktiiviseen johtamiseen sekä tähän liittyvien kyvykkyyksien vahvistamiseen. Strategiakaudella nostetaan huomattavasti kykyä hyödyntää dataa ja analytiikkaa vastuullisesti muun muassa asiakaskokemuksen parantamiseksi ja palvelupolkujen kehittämiseksi. Silmäaseman asemaa asiakkaan luotettuna hyvän näkemisen brändinä vahvistetaan edelleen.

Näkemisen markkinan uudistaminen ja kasvattaminen

Silmäasema tavoittelee Suomen optisen alan ja silmäterveyden markkinaa nopeampaa liikevaihdon kasvua. Kasvua tavoitellaan nykyisten tuotteiden ja palveluiden myynnin kasvattamisen kautta, uusia kasvuaihioita hyödyntämällä sekä liiketoiminnan maantieteellistä painotusta kehittämällä.

Kasvuaihoiden yhteisiä nimittäviä tekijöitä ovat tarjottujen silmäterveys- ja muiden palveluiden laajennukset, uudenlaisten asiakassegmenttien ja myyntikanavien tarkastelu sekä voimakas digitaalisuuden hyödyntäminen. Maantieteellistä painotusta kehitetään aktiivisesti vastaamaan voimakkaasti Suomessa etenevää kaupungistumista ja ostovoiman keskittymistä kasvukeskuksiin, toisaalta digitaalisuus mahdollistaa jatkossa palveluiden tuottamisen paikkariippumattomasti. Kansainvälisiä kasvumahdollisuuksia arvioidaan strategiakauden loppupuolella.

Suorituskyvyn ja tuottavuuden parantaminen

Vuonna 2018 käynnistetty Silmäaseman toimintamalli- ja tietojärjestelmä uudistus tukee liiketoiminnan kannattavuuden ja tehokkuuden paranemista strategiakaudella. Suorituskyvyn parantumista tavoitellaan kehittämällä verkostomaisen liiketoiminnan prosessien tehokkuutta sekä uudistamalla myynti- ja ketjuohjausta. Korkean lääketieteellisen laadun omaavassa silmäsaarialatoiminnassa keskitytään toiminnallisen huippulaadun saavuttamiseen sekä silmääläkkäreiden yhteistyömallin uudistamiseen. Liiketoiminnan kiinteiden kustannusten hallinta muodostaa pohjan tuottavuuden jatkuvalla parantamiselle.

Pääomamarkkinapäivä

Silmäaseman strategiaa ja sen toimeenpanoa käsitellään yksityiskohtaisemmin Helsingissä 18.9.2019 institutionaalisille sijoittajille järjestettävässä pääomamarkkinapäivässä sekä muissa sijoittajatapaamisissa tulevan syksyn aikana. Pääomamarkkinapäivän esitykset ovat saatavilla tilaisuuden jälkeen yhtiön internet-sivuilla osoitteessa <http://company.silmaasema.fi/fi/CMD2019>

SILMÄASEMA OYJ

Jussi Salminen
toimitusjohtaja

Lisätietoja antavat

Toimitusjohtaja Jussi Salminen, puh. 040 834 5818
Talousjohtaja Sari Nordblad, puh. 050 552 7247

Viestintä- ja sijoittajasuhdepäällikkö Mikko Merisaari p. 050 521 4055

Silmäasema on kotimainen yritys, joka tarjoaa maanlaajuisesti kaikki näkemisen ja silmäterveyden tuotteet ja palvelut. Silmäasema on Suomen suurin yksityinen silmäleikkauksia

tarjoava silmäsairaalaketju sekä toiseksi suurin optikkoketju. Silmäasema-ketjulla on lähes 150 myymälää ja 14 silmäsairaala Suomessa sekä yhdeksän myymälää Virossa. Silmäasema-ketjun palveluksessa työskentelee yli 1 000 näkemisen ja silmäterveyden ammattilaista. Silmäasema-konsernin liikevaihto vuonna 2018 oli 122,9 miljoonaa euroa ja oikaistu käyttökate 11,8 miljoonaa euroa.

Viestin lähettäjä Company News System, www.nasdaqomxnordic.com/news