



Innofactor Oyj:n osavuosisikatsaus Q3/2023

24.10.2023 Sami Ensio, toimitusjohtaja

#ModernDigitalOrganization | #HybridWork | #PeopleFirst | #CreatingSmiles

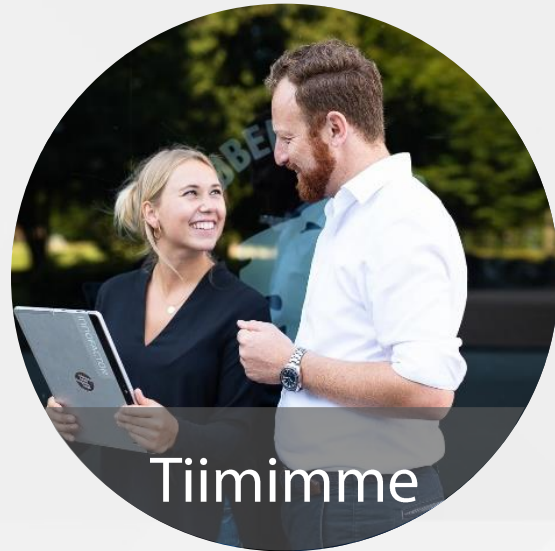


Innofactorin liiketoiminta

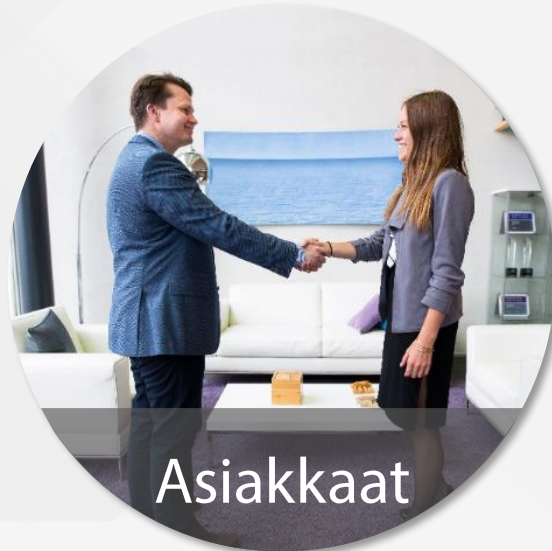
Johtava modernin digitaalisen organisaation
edistäjä Pohjoismaissa

INNOFACTOR®

Innofactor – johtava modernin digitaalisen organisaation edistäjä Pohjoismaissa



- Noin 600 pohjoismaista ammattilaista
- Kaikki Microsoftin Solution Partner -nimikeet
- 10+ Microsoftin kumppanipalkintoa



- Yli 1000 pohjoismaista asiakasta
- Vahva toimialaosaaminen yksityisellä ja julkisella sektorilla



- Liikevaihto 71+ MEUR (2022), käyttökate 11 %
- 16 toimistoa Pohjoismaissa
- Listattu Helsingin pörssissä (NASDAQ Helsinki), noin 12 000 omistajaa



INNOFACTOR[®]

"Innovoimme
toimivamman
maailman puolesta."

Sami Ensio,
perustaja ja toimitusjohtaja



Trendit innovaatioiden lähteinä



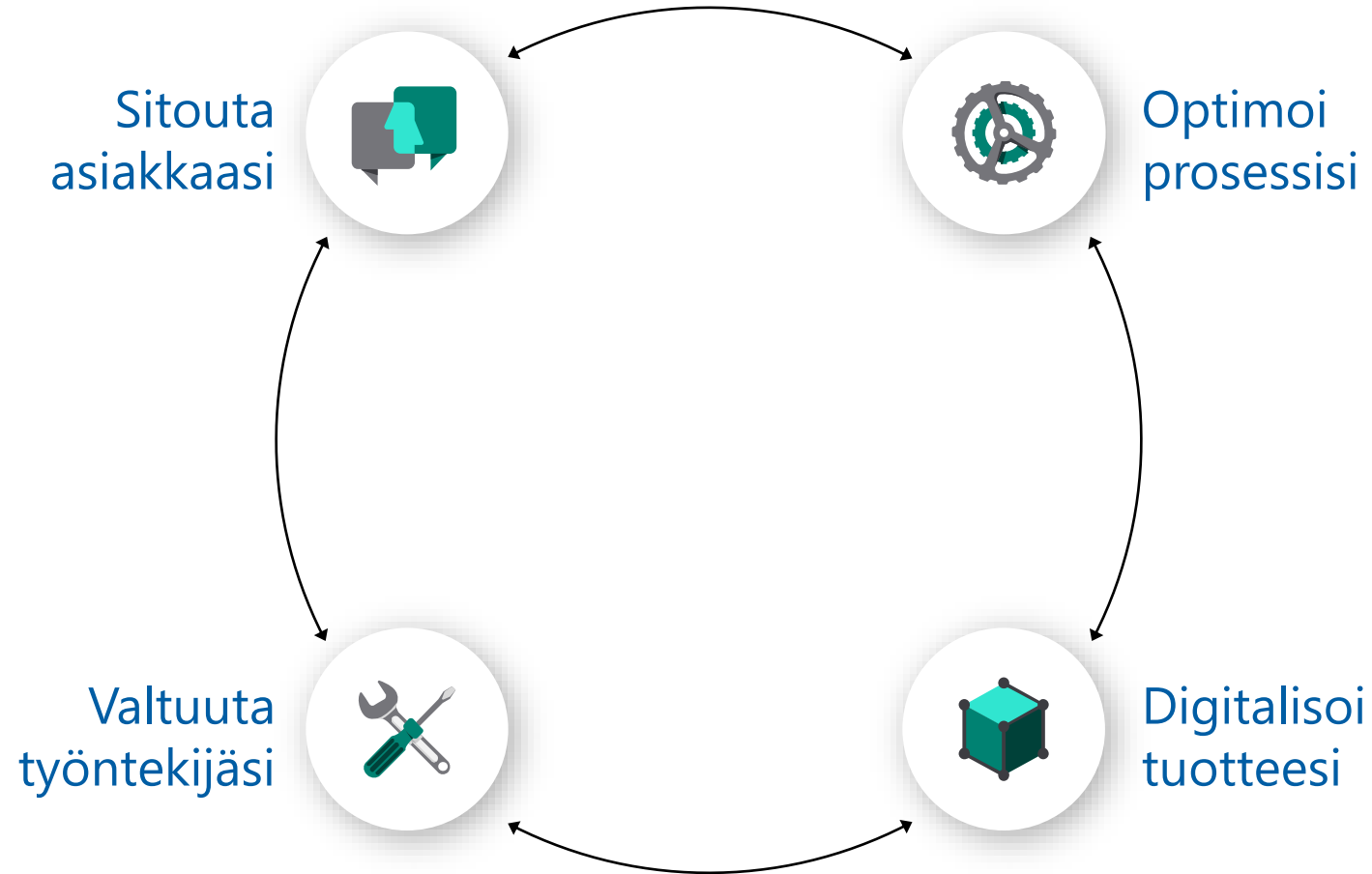
Trendit innovaatioiden lähteinä



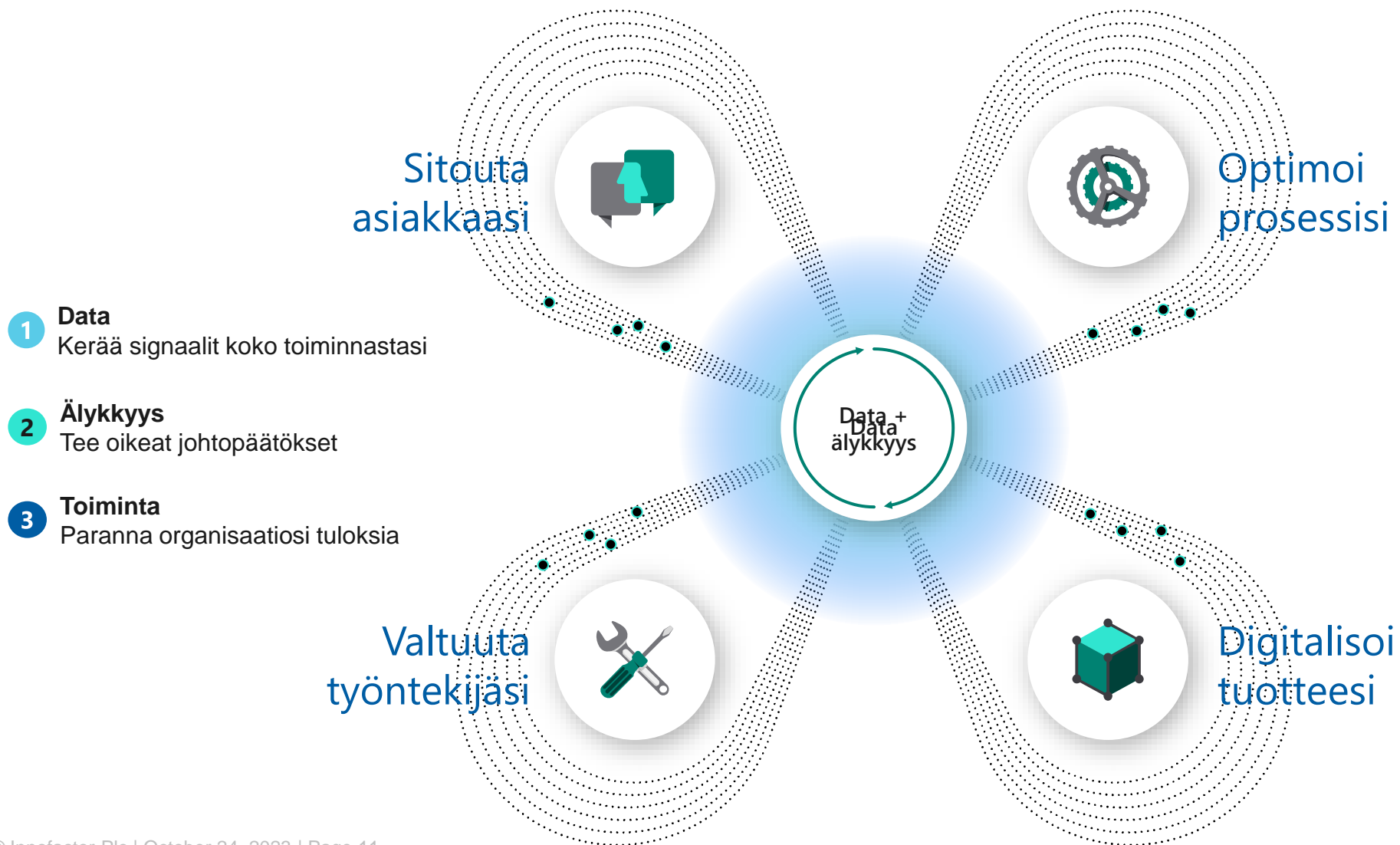
Missiomme on edistää
modernia digitaalista
organisaatiota.



Modernin digitaalisen organisaation osa-alueet



Digitaalinen datalla vaikuttamisen kehä



Innofactorin ratkaisut ja palvelut

Modernin digitaalisen organisaation viitekehys ja Innofactorin 6 ratkaisualuetta.



Digitaaliset palvelut

Rakennamme uusia digitaalisia palveluita sekä modernisoimme ja automatisoimme liiketoimintaa ketterillä menetelmillä ja Azure-pilvipalveluilla

Pilvi-infrastruktuuri

Suunnittelemme, rakennamme ja ylläpidämme pilvialustaa, joka on helppokäyttöinen, turvallinen ja kustannustehokas

Liiketoimintaratkaisut

Luomme lisäarvoa ja kiihdytämme innovaatioiden syntymistä moderneilla liiketoimintaratkaisulla ja –sovelluksilla

Data ja analytiikka

Mahdollistamme dataan perustuvan päätöksenteon organisaatiossasi hyödyntämällä analytiikan, tekoälyn ja koneoppimisen ratkaisuja

Tiedon- ja asianhallinta

Järjestämme ja digitalisoimme tiedon- ja asianhallinnan prosessisi johtavien ratkaisujemme ja asiantuntijoidemme avulla

Kyberturvallisuus

Suojaamme työntekosi, infrastruktuurisi ja datasi rakentaaksemme luottamusta ja tuodaksemme digitaalisen maailman hyödyt kaikkien ulottuville.

#ModernDigitalOrganization

Innofactorin ratkaisut ja palvelut

Toimintamme jakautuu kuuteen ratkaisualueeseen, joita käytämme asiakkaittemme kanssa modernin digitaalisen organisaation rakennuspalikkoina.

Keskitymme tarjoomassamme Microsoft-ekosysteemin organisaatioille suunnattuihin ratkaisuihin.

Tarjoamme asiakkaidemme toiminnan kannalta kriittisten IT-ratkaisujen suunnittelupalveluita, toimitusprojekteja, käyttöönoton tukea ja ylläpitopalveluita sekä kehitämme omia ohjelmistoja ja palveluja.

Ratkaisujamme hyödyntää noin 1 000 yksityisen, julkisen ja kolmannen sektorin organisaatiota Pohjoismaissa.

Digitaaliset palvelut

Ohjelmistokehitys ja DevOps
Sovellusten ja datan modernisointi
Low-code-kehittäminen

Pilvi-infrastruktuuuri

Jatkuvat palvelut ja DevOps
Pilvitransformaatio
Hallintamalli ja automaatio

Liiketoimintaratkaisut

Myynti ja markkinointi | CRM
Asiakaspalvelu
Talous ja toiminnanohjaus | ERP
Projekti- ja jäsenhallinta

Data ja analytiikka

Data-alusta
Analytiikka ja BI
Enterprise Performance Management
Tekoäly, reaaliaikainen analytiikka ja IoT

Tiedon- ja asianhallinta

Yhteistoiminta ja intranet
Dokumentinhallinta ja säilytysratkaisut
Asianhallinta ja päätöksenteko
Sopimus- ja laadunhallinta

Kyberturvallisuus

Tietoturva-arvioinnit
Tietoturvakonsultointi
Identiteetin- ja pääsynhallinta | IAM
Tietoturvavalvonta

#ModernDigitalOrganization

Skanska Sverige

Skanska on yksi maailman johtavista rakennus- ja projektikehityspalveluita tarjoavista yrityksistä. Sen liiketoimintaan kuuluvat rakentaminen ja asuntojen ja toimitilojen kiinteistökehitys. Vuonna 1887 perustettu Skanska toimii kymmenessä Euroopan maassa sekä Yhdysvalloissa. Skanska Sverigellä on Ruotsissa yli 8 000 työntekijää.

Skanskalla oli tarve uudistaa liiketoiminnan suunnittelun ja johtamisen prosessejaan sekä niihin käytettävää IT-työkalua, jota johto oli käyttänyt vuodesta 2015 saakka. Yksi syy uudistuksen taustalla oli, ettei Skanska voinut enää jatkaa Styrportalen-työkalunsa perustana olevan SharePointin on-premises-ratkaisu käyttämistä. Styrportalen-portaalin ensisijainen kohderyhmä ovat Skanska Sverigen johtoryhmät. Lisäksi oli tarvetta saada mukaan johtoryhmiä vielä yhdeltä uudelta organisaatiotasolta, mikä merkitsi organisaatioiden määrän kasvua aikaisemmasta 30 organisaatiosta 120:een.

Skanska otti yhteyttä Innofactoriin Microsoftin suosituksesta, ja osapuolet saivat sovittua yhteistyöstä, jonka päämääränä oli kehittää Microsoft Power Platformin työkaluja hyödyntävä tavoitejohtamisen ratkaisu. Yhteistyön tuloksena saatiin kehitettyä uusi Styrportalen 2.0 -ratkaisu, jonka myötä liiketoiminnan suunnittelun ja johtamisen työskentelytavasta on tullut yhtenäisempi, jäsennellympi ja saumattomampi. Tavoitejohtamisen työkalu tarjoaa paremman yleiskuvan liiketoimintasuunnitelmien sisällöstä ja enemmän läpinäkyvyyttä Skanskan eri organisaatioiden välillä.

Styrportalen 2.0 hyödyntää Microsoft Power Platformin ratkaisuja monipuolisesti. Power Appsin avulla kaikille liiketoiminnan tasoille luotiin yhteinen rakenne, johon sisältyvät esimerkiksi tavoitteet, toimenpiteet ja suorituskykymittarit (KPI) sekä raportointirajapinnat suorituskykymittarien tuloksille, tiloille ja kommenteille. Dataverse-data-alustaa käyttämällä tietoja voi nykyisin käsitellä ja tallentaa sovelluksissa luotettavasti ja tehokkaasti. Visualisointityökalu Power BI tarjoaa Skanskalle yhtenäisen, läpinäkyvän ja dynaamisen välineen seurantaan ja johtamiseen. Power Automate -ratkaisua puolestaan hyödynnetään muun muassa prosessien automatisointiin ja uuden Styrportalen-portaalin käyttöoikeuksien hallintaan, mikä auttaa tehostamaan IT-ylläpitoa.

"Uuden Styrportalen-portaalin myötä olemme laajentaneet sen käytön liiketoiminnan suunnittelussa kaikkiin organisaatioihin ja samalla saaneet hallinnon resurssitarvetta pienemmäksi. Sen jälkeen kun Styrportalen otettiin käyttöön toukokuussa 2022, olemme myös saaneet myönteistä palautetta organisaation johtoryhmiltä uusista työskentelytavoista ja työkaluista."

Jonna Brattlöv
Kehitysjohtaja
Skanska Sverige



“Hyödyt näkyvät selkeästi, ja käyttäjät ovat ottaneet uuden järjestelmän omakseen. Käytettävyydeltään järjestelmä vastaa työmme sisältöä. Räätelöinnin ansiosta mitään ylimääräisiä nappuloita ei ole.”

Suvi Jokela
projektipäällikkö
Tampereen kaupunki

Tampereen kaupunki

Suomen kolmanneksi suurin kaupunki Tampere halusi luoda paikallisille yrityksille ja työnantajille paremmat edellytykset kasvaa ja uudistua. Tavoitteen täyttämiseksi kaupungin eri yksiköiden ja toimijoiden oli tiivistettävä yhteistyötään ja rakennettava aiempaa yhtenäisempiä asiakasprosesseja. Yhteistyön pullonkaulaksi oli kuitenkin muodostunut asiakkuudenhallinta, johon kaupungin eri yksiköillä ja toimijoilla oli kullakin omat, keskenään erilaiset järjestelmänsä.

Uuden ratkaisun suhteen toiveena oli, että siihen voisi tuoda dataa monipuolisesti eri lähteistä ja että se ottaisi kattavasti huomioon kaikkien toimijoiden prioriteetit. Uuden järjestelmän oli myös oltava yhteensopiva Microsoftin ympäristöön, joten luontevaksi ratkaisuksi valikoitui pian Microsoft Dynamics 365. Vaakakupin Dynamicsin puolelle painoi etenkin järjestelmän muokattavuus, integroitavuus sekä muut keskeiset toiminnallisuudet, jotka auttavat kaupungin yksiköitä suoriutumaan arjessaan jouhevasti. Tampereen näkökulmasta uusi ratkaisu on erityisen hyödyllinen siksi, että dynaamisesti päivittyvä yritystieto on mahdollista yhdistää useamman eri toimijan kautta suoraan Dynamicsiin. Lisäksi aikaa ja rahaa säästy merkittävästi, kun integraatiot sai kytkettyä päälle käytännössä nappia painamalla.

Kokonaisuutena projekti saatiin vietyä hyvin maaliin, vaikka koko organisaation osallistaminen kehitystyöhön olikin kaupungille uusi tilanne, eivätkä kaikki projektiryhmän jäsenet edes tunteneet toisiaan etukäteen. Myös loppukäyttäjät ovat tyytyväisiä, sillä he kokevat Dynamicsin selkeänä ja yksinkertaisena järjestelmänä. Hyvien kokemusten innoittamana uusi CRM-ratkaisu otetaan käyttöön uusissa yksiköissä ja Tampereen kaupungin osin tai kokonaan omistamissa yhtiöissä vuoden 2023 aikana. Monet yksiköt ovat myös päättäneet laajentaa ratkaisua markkinointimoduulilla, minkä lisäksi Microsoft-teknologiaa hyödynnetään kotoutumisen hallinnassa sekä maankäytön elinkaaren hallinnassa.

Suur-Tukholman palolaitos

Suur-Tukholman palolaitos (Storstockholms brandförsvaret) on ruotsalainen kuntayhtymä, jonka jäsenkuntia ovat Danderyd, Lidingö, Solna, Tukholma, Sundbyberg, Täby, Vallentuna, Vaxholm, Värmdö ja Österåker. Kunnilta saamansa tehtävän mukaisesti palolaitos vastaa pelastustoiminnasta sekä tulipalojen, muiden vaaratilanteiden ja onnettomuuksien ehkäisystä. Palolaitoksen kymmenessä jäsenkunnassa on yhteensä noin 1,3 miljoonaa asukasta. Asukasmäärä on kasvussa, minkä odotetaan lisäävän pelastustoimien tarvetta. Suur-Tukholman palolaitos tekee lisäksi yhteistyötä muiden pelastuspalveluiden kanssa hälytystehtävien resurssijaon optimoimiseksi.

Muuttuneeseen riskikuvaan ja monimutkaistuneeseen asianhallintaan vastaamiseksi Suur-Tukholman palolaitos julkaisi kuluneen vuoden aikana julkisen tarjouspyynnön uudesta tiedon- ja asianhallintajärjestelmästä. Huolellisen valintaprosessin tuloksena palolaitos valitsi Innofactorin Dynasty-ratkaisun, johon sisältyy ylläpito- ja tukipalveluiden neljän vuoden aloitusjakso sekä mahdollisuus jatkaa sitä kahdeksaan vuoteen.

Yhteistyön tavoitteena on uusi, moderni ja käyttäjälähtöinen tiedon- ja asianhallintajärjestelmä, joka sisältää myös palolaitoksen nykyisiä ja tulevia tarpeita vastaavan arkistoinnin. Palolaitos saa käyttöönsä ydinprosesseja tukevan yhtenäisen ratkaisun sekä järjestelmän, jossa on otettu huomioon yhteensopivuudet ja tulevaisuuden vaatimukset.

Yhteistyö Innofactorin kanssa käynnistyi elokuussa 2022. Ratkaisun perustana on Innofactor Dynasty -ohjelmistokokonaisuus, jossa on useita tarkasti määriteltyjä ja valmiita toimintoja sekä yhtenäiset käyttöliittymät. Kokonaisuuteen on helppo integroida myös muita nykyaikaisia järjestelmiä. Palolaitoksen toiveiden mukaisesti järjestelmä toimitetaan on-premises-palveluna, jota Innofactor tukee, ylläpitää ja kehittää. Innofactor tarjoaa myös konsultointitukea järjestelmän säännöllisten konfigurointien, mukautusten ja koulutusten muodossa.

Palolaitokselle on erityisen tärkeää käytettävyyden varmistaminen silloin, kun muut yhteiskunnan toiminnot ja infrastruktuuri toimivat rajoitetusti. Tärkeänä tavoitteena on myös tehostaa asianhallintaa automatisoitujen työnkulkujen avulla siinä määrin kuin se on järkevää ja tarkoituksenmukaista.

”Aiemmat asianhallintajärjestelmät eivät vastanneet organisaation tarpeita. Halusimme löytää järjestelmän, joka tarjoaa nykyaikaisia, tarkasti määriteltyjä ja valmiita toimintoja, jotka sopivat prosessityyppiin työnkulkuihimme. On hienoa saada käyttöön yhtenäinen ratkaisu, joka vastaa myös palolaitoksen tulevaisuuden tarpeisiin.”

Robin Haglund
yksikönjohtaja
Suur-Tukholman palolaitos



GLS Denmark

Kansainväliseen GLS Groupiin kuuluvalla pakettijakelija GLS Denmarkilla on toimipisteet yhteensä seitsemässä tanskalaiskaupungissa. Yhtiön pääkonttori sijaitsee Koldingissa Etelä-Tanskassa. GLS:n liikevaihto on noin 2,4 miljardia Tanskan kruunua eli noin 320 miljoonaa euroa vuodessa.

GLS päätti muutama vuosi sitten toteuttaa pilvistrategian, jonka myötä kaikki vanhat järjestelmät vietäisiin pilveen vuoteen 2025 mennessä. Ajatus pilvisiirtymästä kumpusi muun muassa pakettitietojen ja skannaukseen liittyvän yrityskohtaisen datan määrän jatkuvasta kasvusta ja siitä syntyneistä suorituskykyhaasteista. Muutos on jo tässä vaiheessa ollut GLS:n toiminnalle merkittävä: alussa yrityksellä ei ollut lainkaan omaa pilviteknologiaosaamista, mutta nyt sillä on täysverinen pilvipohjainen tuotantoympäristö, joka on jo tuottanut liiketoimintahyötyä.

Uuden pilvistrategian ensimmäisessä hankkeessa kehitettiin kuluttajille suunnattu pakettien seurantasovellus. Projektista muodostui todellinen menestys, vaikka kyse oli GLS:lle uudesta aluevaltauksesta. Sovellus saavutti valtavan määrän latauksia ja nousi AppStoren suosituimpien sovellusten listalle. Tätä nykyä sovelluksella on jo 750 000 käyttäjää Tanskassa. Suuren käyttäjämäärän on mahdollistanut nimenomaan pilviympäristö, sillä on-premises-palvelimille toteutetun sovelluksen enimmäiskäyttäjämäärä olisi jäänyt noin 200 000:een.

Suoran liiketoiminnallisen menestyksen lisäksi pilveen keskittyvä strategia toi GLS:lle myös muita hyötyjä. Pilveen siirtyminen nimittäin edellytti organisaatiolta tiivistä tiimityöskentelyä, mikä osaltaan auttoi kaatamaan perinteistä raja-aitaa kehityksen ja käytön väliltä. Uusi lähestymistapa onkin auttanut luomaan organisaatioon uudenlaista yhteistyökulttuuria.

"Innofactorin asiantuntijat ovat aina auttaneet ratkaisemaan pilvisiirtymään liittyviä haasteita. He ovat olleet kuin hyvä ystävä, jolle voi soittaa milloin vain, kun jokin menee pieleen."

Jana Hartwich
Director
IT & Commercial Services



Pohjantähti

Vakuutusyhtiö Pohjantähti tarjoaa henkilö- ja yritysasiakkailleen kattavaa palvelua vahinkojen varalta yli 20 konttorin voimin Helsingistä Rovaniemelle. Pohjantähti on asiakkaidensa omistama, ja yhtiön pääkonttori sijaitsee Hämeenlinnassa. Pohjantähtiläisiä on tätä nykyä yli 400, joista korvauspalveluissa työskentelee 100 henkilöä Hämeenlinnassa ja Tampereella. Innofactorin ja Pohjantähden yhteistyö juontaa juurensa vuoteen 2019, jolloin vielä yksityisomistuksessa ollut Invenco Oy lähti toteuttamaan vakuutusyhtiölle uutta BI-arkkitehtuuriratkaisua. Innofactor hankki Invencon osakekannan omistukseensa 30.6.2022 toteutuneen kaupan myötä.

Pohjantähti halusi täydentää alkuperäistä BI-arkkitehtuuriratkaisuun harmonisoidulla raportoinnin tietovarastoalustalla, johon oli tarkoitus tuoda käyttäjille roolipohjaiset Power BI -raporttisolvellukset ja tuloskortit. Innofactor toteutti Pohjantähdelle ratkaisun, joka integroi vakuutustoiminnan keskeiset osa-alueet samaan tietomalliin. Lisäksi ratkaisussa käytetyn SQL Server 2019 -teknologian kerrokset optimoitiin parhaan mahdollisen suorituskyvyn varmistamiseksi.

Uuden ratkaisun loppukäyttäjät ovat tyytyväisiä etenkin muistinvaraisen SSAS Tabular -kuution nopeuteen. Kiitosta kerää myös se, kuinka vakuutustoiminnan osa-alueet saatiin integroitua yhteen ja samaan tietomalliin, vaikka datan määrä mitataan miljardeissa riveissä. Kumppanin rooli on ollut avainasemassa siinä, kuinka tehokkaasti Pohjantähden johto ja muu organisaatio voivat hyödyntää raportoinnin tuloksia päivittäisessä toiminnassaan.

”Olette tehneet huikeaa työtä. Koen, että raportointimme ja samalla ymmärryksemme on lisääntynyt vuoden aikana huimasti. Liiketoimintojen kehittyminen ja kehittäminen on suorassa yhteydessä raportointiin, koska te luotte mahdollisuuden analysoida toimintaa ja ymmärtää päätösten seurauksia.”

Aki Kiiliäinen
toimitusjohtaja
Pohjantähti



"Modernimman ja tietoturvallisemmän pilviteknologian käyttö Microsoft 365:n, Azuren ja Power Platformin avulla tarjoaa enemmän mahdollisuuksia innovaatioon sekä sisäisesti että asiakkaillemme"

Pär Persson
IT- ja digitalisaatiopäällikkö
JOAB

JOAB

JOAB, Pohjoismaiden suurin kuljetusalan lisävarustetoimittaja, kehittää kuljetuslalle innovatiivisia ratkaisuja ja palveluja. Sen valikoimaan kuuluu esimerkiksi vaihtolavalaitteita, nostureita ja nostoapuvälineitä. Yhtiö on erikoistunut niin kuorma-autojen lisäosien tuotantoon ja kokoonpanoon kuin huoltoon ja jälkimarkkinapalveluihinkin. JOABin pääkonttori on Göteborgissa, ja se työllistää 270 henkilöä.

Vahvan kasvun myötä JOAB teki strategisen valinnan ja päätti siirtää IT-infrastruktuurinsa pilveen osana liiketoiminnan skaalaamista yrityksen kasvustrategian mukaisesti. Lisäksi hallitus painotti, että tietoturvan parantaminen oli tärkeä osa päätöstä. Pilvisiirtymää valmisteltaessa JOABissa huomattiin ulkoisen osaamisen tarve, ja yritys alkoi etsiä kumppania, joka voisi opastaa siirtymisessä nykyaikaisiin pilviratkaisuihin. Kumppaniksi valikoitui Innofactor, jonka vahvuuksina JOAB näki laajan kokemuksen ja teknisen osaamisen Microsoftin ekosysteemistä, mukaan luettuna tietoturvasta.

Pilvisiirtymän alkuvaiheessa modernin hybridityömallin tietoturva kuului merkittävimpiin projekteihin. Koska JOAB halusi ratkaisuja, jotka mahdollistivat kohdenneet jatkotoimet, yksi valinnoista oli Microsoft Secure Score Azuressa. Sen avulla yhtiö voi pitää yllä heille sopivaa tietoturvatasoa, minkä lisäksi monivaiheinen tunnistautuminen (MFA) on parantanut tietoturvaa merkittävästi. Rajoitettu pääsy sertifioitujen yksiköiden kautta tekee kirjautumisesta käyttäjille sekä yksinkertaisempaa että turvallisempaa. Konkreettisella tasolla tuloksia on nähtävissä siinä, kuinka käyttäjien jäljitettävyyks on parantunut ja häiriöiden määrä laskenut.

Pilveen toteutettu IT-ympäristö tarjoaa JOABille jatkossa erinomaiset edellytykset luoda uusia innovaatioita ja parantaa kilpailukykyään. Yksi mahdollisuus on ottaa käyttöön pilvipohjainen intranet ja siten parantaa tietoturvaa ja sisäistä yhteistyötä vielä entisestään.

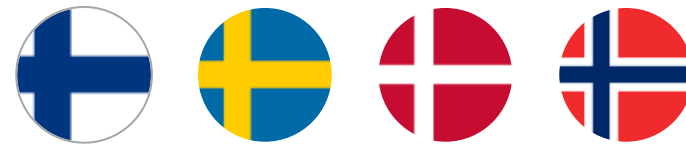
Pitkät asiakassuhteet kertovat luottamuksesta ja sitoutumisestamme asiakkaidemme toiminnan tehostamiseen

Yli 1000 yritys- ja julkishallinnon asiakasta Pohjoismaissa





Tavoitteemme on olla johtava pohjoismainen digitaalisen transformaation kumppani Microsoft-ekosysteemissä.



 Microsoft
Solutions Partner

Microsoft Cloud

 Microsoft
Solutions Partner
Infrastructure
Azure

 Microsoft
Solutions Partner
Digital & App Innovation
Azure

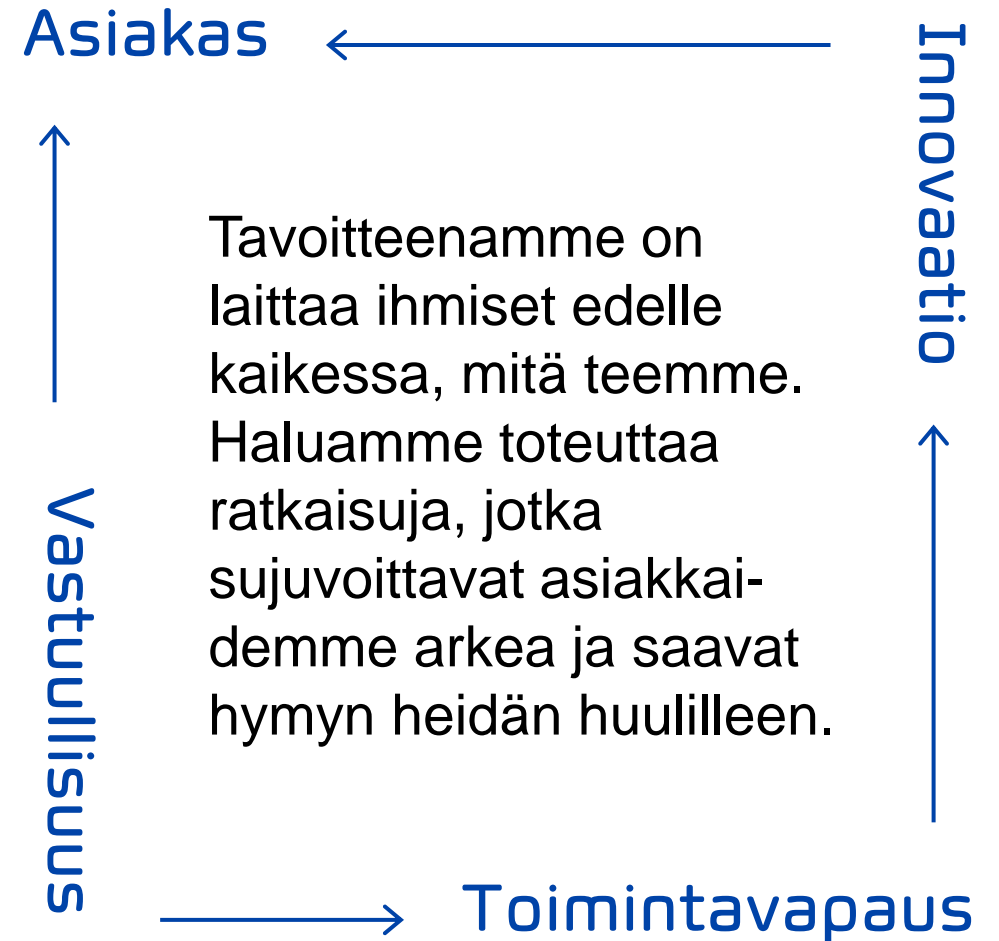
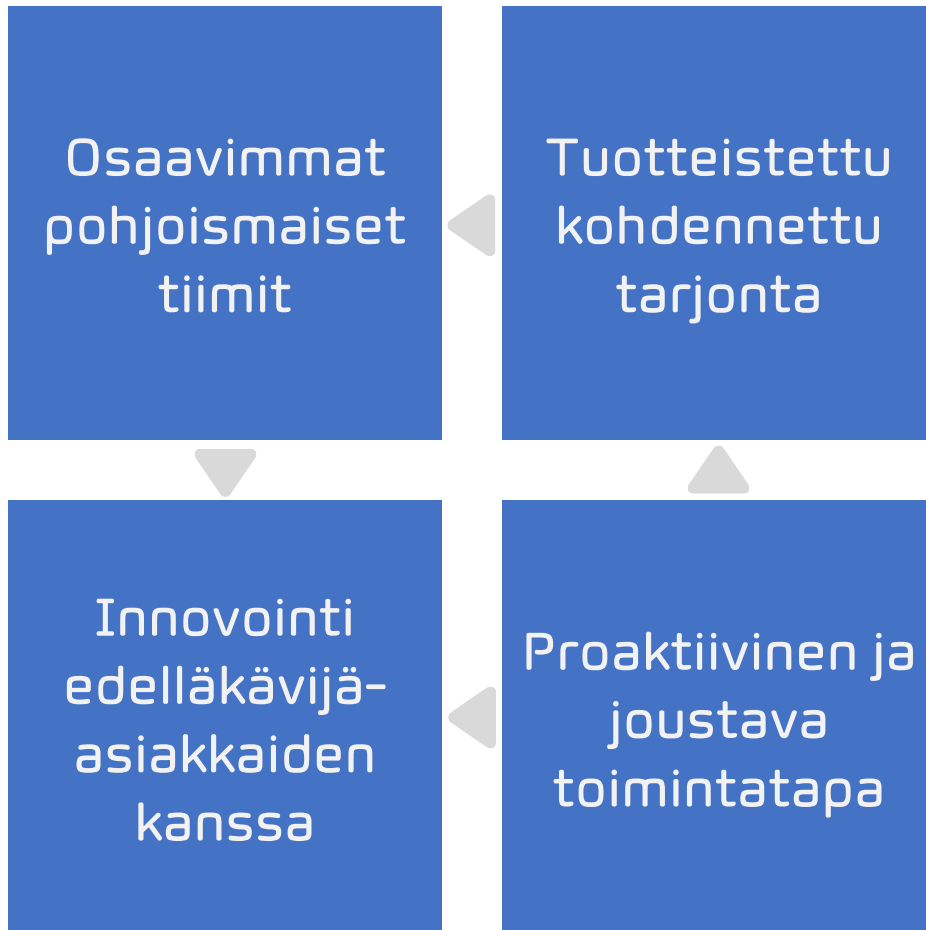
 Microsoft
Solutions Partner
Data & AI
Azure

 Microsoft
Solutions Partner
Business Applications

 Microsoft
Solutions Partner
Security

 Microsoft
Solutions Partner
Modern Work

Strategiset valinnat, toimintaperiaate ja arvot



Vastuullisesti eteenpäin

- Vastuullisuuden kautta vastaamme niin sidosryhmiemme odotuksiin kuin varmistamme pitkäaikaisen liiketoiminnan jatkumisen
- Vastuullisuusmatkamme tärkeä välietappi saavutettiin syksyllä 2022, kun laskimme Innofactorin hiilijalanjäljen
- PeopleFirst-teeman mukaisesti panostamme henkilöstöemme hyvinvointiin ja kehittymiseen
- Osana vastuullista toimintaa näemme keskeisenä asiana myös nuorten vastavalmistuneiden työllistämisen: Palkkasimme vuonna 2022 37 valmistumisvaiheessa olevaa DigiStaria ja vuonna 2023 tavoite kasvattaa määrää
- Innofactorin uusi pohjoismainen vastuullisuustyöryhmä on aloittanut toimintansa vuonna 2022





Innofactor-konsernin johtoryhmä

Jørn Ellefsen,
Norjan ja Tanskan
maajohtaja
MBA. Innofactorin
palveluksessa vuodesta
2019. Syntynyt 1971.
Omistus 93 999
osaketta.

Vesa Syrjäkari,
kehitysjohtaja
MMM (taloustiede).
Innofactorin
palveluksessa
vuodesta 2017.
Syntynyt 1960.
Omistus 0 osaketta.


Martin Söderlind,
Ruotsin maajohtaja
Tietotek.yo. Innofactorin
palveluksessa vuodesta
2021. Syntynyt 1971.
Omistus 10 000 osaketta.

Anni Pokkinen,
Chief People Officer
KTM. Innofactorin
palveluksessa vuodesta
2015. Syntynyt 1988.
Omistus 32 296
osaketta.

Markku Puolanne,
talousjohtaja (6.10.2023
asti)
KTK. Innofactorin
palveluksessa vuodesta
2019. Syntynyt 1973.
Omistus 34 686 osaketta.

Janne Heikkinen,
johtaja, tuotteet ja
palvelut
DI. Innofactorin
palveluksessa vuodesta
2015. Syntynyt 1974.
Omistus 136 543 osaketta.

Sami Ensio,
toimitusjohtaja
ja Suomen maajohtaja
DI. Innofactorin perustaja,
toimitusjohtaja ja
hallituksen jäsen vuodesta
2000. Syntynyt 1971.
Omistus 7 925 397 osaketta
(määräysvallassa).



Innofactor Oyj:n hallitus

Heikki Nikku

Kauppat.yo. Hallituksen jäsen
vuodesta 2020. Syntynyt 1956.
Omistus 41 488 osaketta.

Risto Linturi

DI. Hallituksen jäsen vuodesta
2018. Syntynyt 1957. Omistus
1 256 411 osaketta
(määräysvallassa).

Anna Lindén, puheenjohtaja

VTM. Hallituksen puheenjohtaja
vuodesta 2020 ja jäsen vuodesta
2018. Syntynyt 1973. Omistus
121 851 osaketta.

Sami Ensio

DI. Innofactorin perustaja,
toimitusjohtaja ja hallituksen jäsen
vuodesta 2000. Syntynyt 1971. Omistus
7 925 397 osaketta (määräysvallassa).

Organisaatio

Board of Directors
Anna Lindén (Ch.) Sami Ensio
Risto Linturi Heikki Nikku

Sami Ensio
President and CEO

Antti Rokala
CFO, 2.1.2024 alkaen

Vesa Syrjäkari
EVP, Biz Dev and Oper Excellence

Anni Pokkinen
Chief People Officer

PRODUCTS AND SERVICES
Janne Heikkinen
EVP, Products & Services

FINLAND
Sami Ensio
President and CEO,
Country Manager, Finland

SWEDEN
Martin Söderlind
Managing Director,
Country Manager, Sweden

DENMARK
Jørn Ellefsen
Managing Director,
Country Manager, Denmark

NORWAY
Jørn Ellefsen
Managing Director,
Country Manager, Norway

	Digital Services	Business Solutions	Information and Case Management	Cybersecurity Solutions	Data and Analytics	Cloud Infrastructure
	Marko Lybeck	Jyrki Vepsäläinen	Vesa Niinistö	Jarno Lähteenmäki	Vesa Syrjäkari (acting)	Jarno Lähteenmäki
Sales	Klausveikko Oinonen					
People	Anni Pokkinen					

Microsoft tarjoaa johtavan ekosysteemin Innofactorin strategian kannalta keskeisissä osa-alueissa

- Microsoft on johtava toimija Innofactorin strategian alueilla, tuotekehitys USD 15 miljardia/vuosi
- Keskittymällä Microsoft-ekosysteemiin Innofactor pystyy hankkimaan parhaat osaajat, johtavan osaamisen ja erityisaseman suhteessa Microsoftiin
- Jos Microsoft menettäisi jossain vaiheessa johtavan asemansa jollain alueella, pystyisi Innofactor vaihtamaan näiltä osin hallitusti yhteistyökumppaniaan

Magic Quadrant for Cloud ERP for Service-Centric Enterprises



Source: Gartner (July 2022)

Magic Quadrant for Cloud AI Developer Services



Source: Gartner (January 2022)

Gartner's Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms



Source: Gartner (January 2023)

Gartner's Magic Quadrant for Cloud Infrastructure as a Service (IaaS)



Source: Gartner (June 2022)

Gartner's Magic Quadrant for the CRM Customer Engagement Center



Source: Gartner (May 2021)

Innofactorin kilpailuasema 10+ miljardin euron Microsoft-pohjaisella IT-palvelumarkkinalla Pohjoismaissa

Pohjoismaiden IT-palvelumarkkina
30 miljardia euroa*

Pohjoismaiden Microsoft
IT-palvelumarkkina
12 miljardia euroa**

Kasvaa
kokonaismarkkinaa
nopeammin

Suuret generalistiyrietykset

- Esimerkiksi: TietoEvy, CGI, Fujitsu ja Atea

Kilpailuetu:

- Ketterä toimintamalli ja hinnoittelu
- Osaava paikallinen henkilöstö
- Sopiva koko ja luottamus

- Tuotteistettu tarjooma, esim. Dynasty ja MMS

INNOFACTOR®

Kilpailuetu:

- Pörssiyhtiön luotettavuus
- Kehittyneet prosessit ja sertifikaatit
- Laaja tarjonta ja uskottavat referenssit

Kilpailuetu:

- Laaja tarjooma
- Ketterä toimintamalli ja hinnoittelu

Keskikokoiset, keskittyneet tiettyyn ratkaisualueeseen

- Esimerkiksi M-Files and Nordcloud

Keskikokoiset, usealla ratkaisualueella
- Esimerkiksi Siili, Solita, Digia, Net-company ja Precio

Kilpailuetu:
- Microsoft-keskittyminen
- Tuotteistettu tarjooma, esim. Dynasty ja MMS

Pienet spesialisoituneet yritykset

- Esimerkiksi Sulava, Cloudriven ja Proactive

* Lähde: IDC, internet

** Arvio Microsoftin noin 40 % markkinaosuudesta

Q3/2023 tulokset

Innofactor ui vastavirtaan haastavassa markkinassa ja saavutti historiansa parhaan kolmannen vuosineljänneksen liikevaihdon ja käyttökateen, vaikka tilauskanta laskikin

Liikevaihto vuoden 2023 kolmannella vuosineljänneksellä oli 18,0 miljoonaa euroa, jossa oli kasvua 8,0 prosenttia verrattuna edelliseen vuoteen. Käyttökate (EBITDA) kasvoi 10,9 prosenttia edellisestä vuodesta päätyen 2,0 miljoonaan euroon (10,9 prosenttia liikevaihdosta). Innofactorin liikevaihto kasvoi Suomessa ja Norjassa. Käyttökate oli positiivinen Suomessa, mutta haasteellisen markkinatilanteen takia negatiivinen muissa maissa.

Kolmannen vuosineljänneksen aikana hintakilpailu markkinoilla jatkui kovana, vaikka uusien kauppojen painotetut keskihinnat nousivatkin hieman edelliseen vuosineljännekseen verrattuna. Arvioimme hintojen edelleen jatkavan nousua vuoden viimeisellä neljänneksellä, vaikka arvioimmekin tilanteen jatkuvan haastavana vuoden loppuun asti. Arvioimme pystyvämme lisäämään uusmyynnin määrää Q4:lla.

Liikevaihto

18,0 M€

Kasvua +8,0 %
verrattuna
Q3/2022

EBITDA

**10,9 %
2,0 M€**

Kasvua +10,9 %
verrattuna
Q3/2022

Tilauskanta

71,4 M€

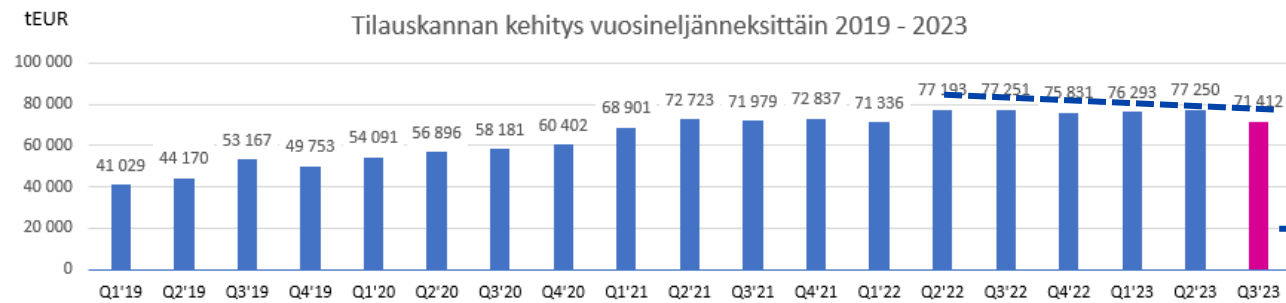
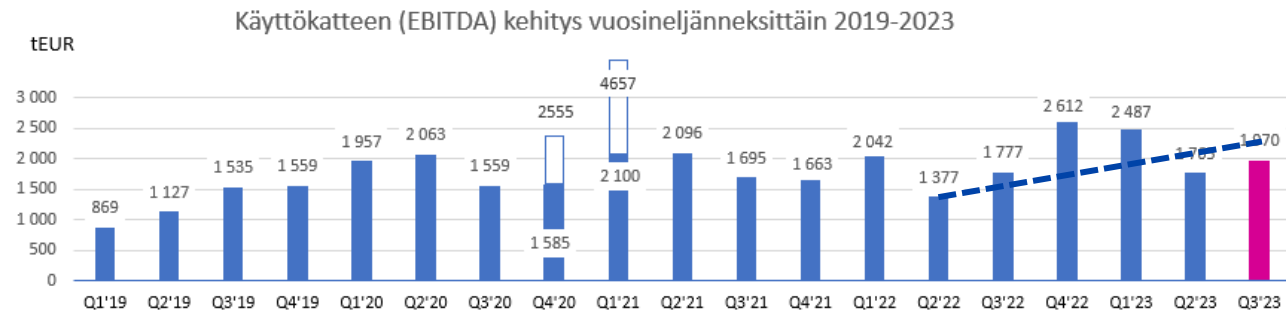
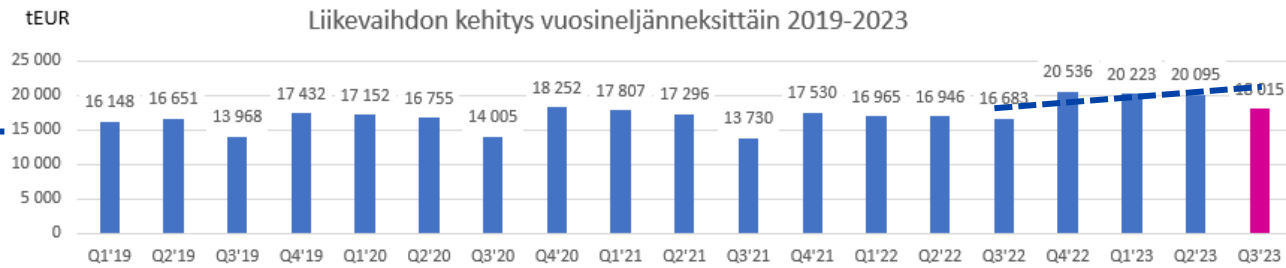
Laskua -7,6 %
verrattuna
Q3/2022

Q1–Q3/2023 toteuma

Valitut tunnusluvut

	1–9/ 2023	1–9/ 2022	Muutos (%)	Toimitusjohtajan kommentti
Liikevaihto (tEUR)	58 332	50 594	+15,3 %	<i>”Innofactorin liikevaihto 1.1.–30.9.2023 oli 58 332 tuhatta euroa (2022: 50 594), jossa oli kasvua 15,3 prosenttia. Liikevaihto aktiivista työntekijää kohden oli noin 101,1 tuhatta euroa (2022: 96,0), jossa oli kasvua 5,3 prosenttia.”</i>
EBITDA (tEUR)	6 222	5 196	+19,7 %	<i>”Innofactorin käyttökatte (EBITDA) 1.1.–30.9.2023 oli 6 222 tuhatta euroa (2022: 5 196), jossa oli kasvua 19,7 prosenttia. EBITDA:n osuus liikevaihdosta oli 10,7 prosenttia (2022: 10,3 %). Innofactorin käyttökatte oli positiivinen Suomessa ja Tanskassa ja negatiivinen Ruotsissa ja Norjassa.”</i>
Tilaukanta (tEUR)	71 412	77 251	-7,6 %	<i>”Innofactorin tilaukanta oli katsauskauden lopussa 71 412 tuhatta euroa (2022: 77 251), jossa oli laskua 7,6 prosenttia. Vuoden kolmannella neljänneksellä Innofactor ei saanut uusia isoja pörssitiedotettavia tilauksia haastavan markkinatilanteen takia.”</i>
Omavaraisuusaste (%)	46,3 % (49,5 %)*	43,7 % (46,8 %)*	+6,0 %	<i>”Innofactorin liiketoiminnan rahavirta oli katsauskaudella 1.1.–30.9.2023 3,5 miljoonaa euroa (2022: 3,0 miljoonaa euroa) ja omavaraisuusaste katsauskauden lopussa 46,3 prosenttia (2022: 43,7 prosenttia). Liiketoiminnan vahva rahavirta tukee Innofactorin strategista kannattavan kasvun tavoitetta, jossa turvataan kaikissa tilanteissa rahoituksellinen vakavaraisuus.”</i>

Liikevaihdon kasvulla on tyypillisesti välitön vaikutus EBITDA:an

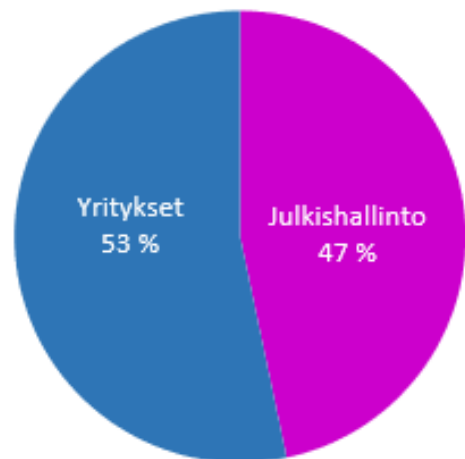


Tilaukkan kasvun vaikutus liikevaihtoon tyypillisesti vähintään 1–2 vuosineljänneksen viiveellä...

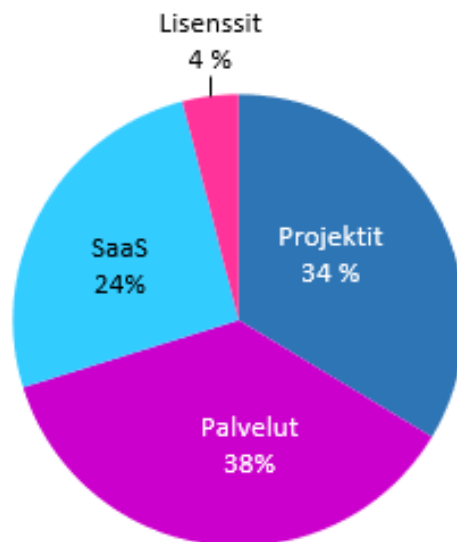
... ja vaatii myös henkilöstömäärän kasvattamista toimittamaan saadut uudet kaupat

Laaja asiakaskunta, pitkäaikaiset sopimukset ja liiketoiminta Pohjoismaissa tuovat skaalautuvuutta ja vakautta

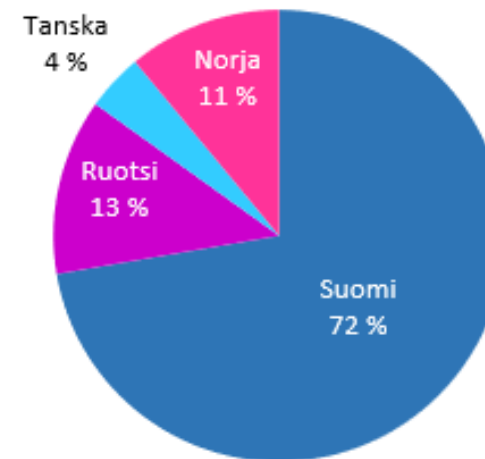
Liikevaihdon jakauma 1.1 - 30.9.2023



- Vahva julkisen ja yksityisen sektorin asiakaskunta tuo vakautta suhdannevaihteluissa
- 10 suurinta asiakasta toi noin 29 % liikevaihdosta



- SaaS- ja lisenssiliikeyvaihto tuovat kilpailuetua, skaalautuvuutta, vakautta ja kannattavuutta liiketoimintaan
- Työn myynti siirtyy enenevässä määrin puitesopimuksiin ja jatkuviin asiantuntijatoihin



- Ruotsi, Tanska ja Norja toivat jo merkittävän osan Innofactorin liikevaihdosta
- Tavoitteenamme on vahva asema kaikissa Pohjoismaissa, mikä vaatii vahvistumista Suomen ulkopuolella

Konsernin keskeisimmät tunnusluvut, IFRS

	1.7.– 30.9.2023	1.7.– 30.9.2022	Muutos	1.1.– 30.9.2023	1.1.– 30.9.2022	Muutos
Liikevaihto tuhatta euroa	18 015	16 683	+8,0 %	58 332	50 594	+15,3 %
Liikevaihdon kasvu	8,0 %	21,5 %		15,3 %	3,6 %	
Liiketulos ennen poistoja ja mahdollisia arvonalentumisia (EBITDA) tuhatta euroa	1 970	1 777	+10,9 %	6 222	5 196	+19,7 %
prosenttia liikevaihdosta	10,9 %	10,7 %		10,7 %	10,3 %	
Liikevoitto/-tappio (EBIT) tuhatta euroa*	1 209	959	+26,0 %	3 904	2 946	+32,5 %
prosenttia liikevaihdosta	6,7 %	5,8 %		6,7 %	5,8 %	
Tulos ennen veroja tuhatta euroa*	1 428	759	+88,0 %	3 551	2 500	+42,0 %
prosenttia liikevaihdosta	7,9 %	4,6 %		6,1 %	4,9 %	
Tulos tuhatta euroa*	1 064	599	+77,8 %	2 560	1 992	+28,5 %
prosenttia liikevaihdosta	5,9 %	3,6 %		4,4 %	3,9 %	
Tilauskanta	71 412	77 251	-7,6 %	71 412	77 251	-7,6 %
Nettovelkaantumisaste (Gearing)*	48,6 %	56,9 %	-14,6 %	48,6 %	56,9 %	-14,6 %
Nettovelkaantumisaste ilman IFRS16	35,0 %	41,8 %	-16,3 %	35,0 %	41,8 %	-16,3 %
Omavaraisuusaste	46,3 %	43,7 %	+6,0 %	46,3 %	43,7 %	+6,0 %
Omavaraisuusaste ilman IFRS16	49,5 %	46,8 %	+5,8 %	49,5 %	46,8 %	+5,8 %
Aktiivinen henkilöstö keskimäärin katsauskauden aikana*	585	555	+5,4 %	577	527	+9,5 %
Aktiivinen henkilöstö katsauskauden lopussa*	594	554	+7,2 %	594	554	+7,2 %
Tulos per osake (euroa)	0,03	0,02	+77,8 %	0,07	0,05	+28,5 %

*) Innofactor-konsernissa seurataan aktiivisen henkilöstön määrää. Aktiivisen henkilöstön määrään ei lasketa mukaan yli 3 kuukauden pituisella vapaalla olevia työntekijöitä.

Pitkän tähtäimen taloudellisena tavoitteenamme on noin 20 prosentin vuosikasvu, noin 20 prosentin käyttökatte sekä positiivinen kassavirta ja rahoituksellinen vakavaraisuus.



Strategian toteutuminen katsauskaudella Q1–Q3/2023

- Tavoite 1: Noin 20 prosentin vuosittainen kasvu, josta pääosa orgaanista
 - Kasvua oli 15,3 prosenttia edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna. Orgaaninen kasvu oli 10,0% (ilman Invencon yrityskauppaa).
 - Tavoitteenamme on lisätä laskuttavan henkilöstön määrää, mikä vallitsevassa markkinatilanteessa on hieman helpompaa kuin aikaisemmin.
 - Lisäksi etsimme yritysostokohteita epäorgaanisen kasvun mahdollistamiseksi.
- Tavoite 2: Noin 20 prosentin käyttökate
 - Käyttökate oli 10,7 prosenttia liikevaihdosta, jossa kasvua 19,7 prosenttia.
 - Kannattavuuden osalta vaaditaan edelleen työtä, jotta päästään pitkän tähtäimen tavoitteeseen noin 20 prosenttiin.
 - Pyrimme edelleen parantamaan operatiivista toimintaamme lisätäksemme myös kannattavuutta.
- Tavoite 3: Positiivinen kassavirta ja kaikissa tilanteissa rahoituksellinen vakavaraisuus
 - Innofactorin liiketoiminnan rahavirta oli 3,5 miljoonaa euroa, jossa kasvua 18,9 % ja omavaraisuusaste katsauskauden lopussa 46,3 prosenttia.
 - Liiketoiminnan vahva rahavirta ja taloudellinen asema tukevat Innofactorin strategista kannattavan kasvun tavoitetta, jossa turvataan kaikissa tilanteissa rahoituksellinen vakavaraisuus.


Keskeisimmät toimenpiteet noin 20 prosentin kasvuun ja noin 20 prosentin käyttökatteeseen

- 1. Tehostamme toimintaamme ja nostamme laskutusastettamme** viisi prosenttiyksikköä, mikä tapahtuu muun muassa kiihdyttämällä myyntiä, parantamalla projekti- ja palvelusopimusten hallintaa, tehostamalla henkilöiden ristiinresursointia maiden ja yksiköiden välillä, vähentämällä henkilöstön vaihtuvuutta sekä kehittämällä itseohjautuvia tiimimallejamme.
- 2. Lisäämme lisenssien ja SaaS-palveluiden osuuden** yli 33 prosenttiin liikevaihdosta nykyisestä noin 28 prosentista, mikä tapahtuu muun muassa kehittämällä tarjontaamme sekä keskittymällä myynnissä niihin asiakkaisiin ja ratkaisualueisiin, joilla on suurin kasvupotentiaali, ja jotka tarjoavat parhaat mahdollisuudet skaalata nykyinen tarjoomamme kaikkiin Pohjoismaihin.
- 3. Kasvatamme laskuttavien työntekijöidemme määrää**, mikä tapahtuu muun muassa lisäämällä korkeakouluista valmistuvien vuosittaista rekrytointia, keskittämällä senioriosaajien rekrytointi pohjoismaiseen rekrytointitiimiin, kasvattamalla työntekijöidemme osaamista sertifiointein, vähentämällä henkilöstön vaihtuvuutta, tehostamalla alihankinnan käyttöä sekä panostamalla työnantajamielikuvan kehittämiseen.
- 4. Olemme entistä proaktiivisempi toimija pohjoismaisissa yritysjärjestelyissä**, mikä tapahtuu muun muassa toiminnan sisäisellä uudelleenorganisoinnilla, jossa korostuu maajohtajien rooli etsiä aktiivisesti uusia ostokohteita omista maistaan.



Osingonjako

- Osingonjakopolitiikan mukaan Innofactorin tavoitteena
 - on maksaa osinkoa säännöllisesti joka vuosi
 - tavoitteena on maksaa noin puolet tilikauden tuloksesta osinkona huomioiden yhtiön taloudellinen asema, mahdolliset yritysjärjestelyt sekä muut kehitystarpeet
- Yhtiökokous päätti, että Innofactor Oyj
 - jakaa oman pääoman palautusta **0,06 euroa** osakkeelta
- Lisäksi yhtiökokous päätti, että
 - Hallitus valtuutetaan päättämään mahdollisesta enintään 2 459 293 euron (**0,06 euroa** osakkeelta huomioiden hallitukselle esitetty osakeantivaltuutus) lisäosingosta tai -pääomanpalautuksesta



Innofactorin vuoden 2023 liikevaihdon ja käyttökateen (EBITDA) arvioidaan kasvavan edellisestä vuodesta 2022, jolloin liikevaihto oli 71,1 miljoonaa euroa ja käyttökate oli 7,8 miljoonaa euroa.



Muut asiad

Pörssitiedotteet Q3 2023

- 11.9.2023 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Protector Forsikring ASA on ilmoittanut Innofactor Oyj:lle, että sen osuus Innofactorin osakkeista ja äänistä ylitti 5%:n liputusrajan 8.9.2023.
- 28.8.2023 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactorin hallitus on nimittänyt Antti Rokalan konsernin talousjohtajaksi (CFO) ja hän aloittaa tehtävässä 2.1.2024. Rokala toimii tällä hetkellä koulutusyhtiö YrkesAkademin-konsernin talousjohtajana Tukholmassa. Aiemmin Rokala on toiminut hissiyhtiö Schindlerissä useissa taloushallinnon ja johdon tehtävissä, muun muassa pohjoismaisena talousjohtajana. KTM Rokala toimii talousjohtajan tehtävässään Innofactorin johtoryhmän jäsenenä ja raportoi konsernin toimitusjohtaja Sami Ensiolle.
- 20.7.2023 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor Oyj:n hallitus on kokouksessaan 19.7.2023 päättänyt aloittaa yhtiön omien osakkeiden hankinnan yhtiön pääomarakenteen kehittämiseksi. Osakkeita hankitaan enintään 600 000 kappaletta, mikä vastaa noin 1,7 % yhtiön kaikista osakkeista. Hankintaan käytettävä rahamäärä on enintään 1 000 000 euroa. Päätös perustuu Innofactor Oyj:n yhtiökokouksen 31.3.2023 myöntämään valtuutukseen enintään 3 600 000 osakkeen hankkimisesta. Osakkeiden hankinta aloitetaan aikaisintaan 24.7.2023, ja se päättyy viimeistään 22.3.2024 tai sitä ennen pidettävään varsinaiseen yhtiökokoukseen. Innofactor Oyj:llä on yhteensä 36 343 691 osaketta. Tiedotushetkellä 20.7.2023 yhtiöllä ei ollut hallussaan yhtään omaa osaketta. Omat osakkeet hankitaan yhtiön vapaalla omalla pääomalla osakkeiden hankintahetken markkinahintaan NASDAQ Helsinki Oy:n järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä.

Poimintoja toimitusjohtajan katsauksesta

- Kolmannen vuosineljänneksen aikana hintakilpailu markkinoilla jatkui kovana, vaikka uusien kauppojen painotetut keskihinnat nousivatkin hieman edelliseen vuosineljännekseen verrattuna. Arvioimme hintojen edelleen jatkavan nousua vuoden viimeisellä neljänneksellä, vaikka arvioimmekin tilanteen jatkuvan haastavana vuoden loppuun asti. Vahva olemassa oleva tilauskanta, puitesopimukset ja olemassa olevien asiakkaiden muut ostot mahdollistavat kuitenkin lyhyellä aikavälillä Innofactorin kannattavan liiketoiminnan. Arvioimme pystyvämme lisäämään uusmyynnin määrää Q4:lla.
- Generatiivinen tekoäly (Chat GPT, Microsoft Azure Open AI ja Microsoft Copilot) ovat saaneet kasvavaa huomiota markkinoilla. Generatiivinen tekoäly tarjoaa asiakkaillemme – ja myös Innofactorille – merkittäviä mahdollisuuksia toiminnan tehostamiseen. Ennen kaikkea se avaa Innofactorille uusia liiketoimintamahdollisuuksia, joihin olemme nopealla aikataululla kehittäneet uutta tarjoomaa. Erityisen merkittävänä näemme 1.11.2023 saataville tulevan Microsoft 365 Copilotin, jonka osalta arvioimme pystyvämme kasvattamaan omaa liiketoimintaamme yhteistyössä pääkumppanimme Microsoftin kanssa.
- Hallitus nimitti KTM Antti Rokalan konsernin uudeksi talousjohtajaksi (CFO) ja hän aloittaa tehtävässä 2.1.2024. Rokala toimii tällä hetkellä koulutusyhtiö YrkesAkademin-konsernin talousjohtajana Tukholmassa. Aiemmin Rokala on toiminut hissiyhtiö Schindlerissä useissa taloushallinnon ja johdon tehtävissä, muun muassa pohjoismaisena talousjohtajana. Antin kokemus Ruotsista ja muista Pohjoismaista auttaa Innofactoria kehittämään edelleen liiketoimintaamme. Haluankin toivottaa Antin lämpimästi tervetulleeksi.

Raportoinnin laajentaminen

- Omistajilta ja analyytikoilta saamamme palautteen perusteella olemme päättäneet laajentaa raportointiamme vuoden 2023 tilinpäätöstiedotteesta alkaen
- Raportoimme neljän ratkaisualuekokonaisuuden keskeisimmät tunnusluvut erikseen: 1) Digitaaliset palvelut, 2) Liiketoimintaratkaisut, 3) Tiedon- ja asianhallinta, sekä 4) Tietoturvallinen tekoäly-, data- ja pilvialusta
- Kyseisten ratkaisualuekokonaisuuden osalta raportoimme seuraavat tunnusluvut:
 - liikevaihto ja sen jakauma
 - käyttökate ja käyttökateprosentti
 - tilauskanta
 - tuotekehityksen määrä
- Tunnusluvut esitetään raportointikaudelta ja vertailukaudelta sekä kerrotaan tunnusluvun prosentuaalinen muutos.

Suurimmat osakkeenomistajat 30.9.2023

Nimi	Määrä	Prosenttiosuus
1. Ensio Sami (määräysvallassa)	7 925 397	21,81 %
<i>Sami Ensio</i>	5 751 637	15,83 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 588	1,99 %
<i>Iiris Ensio</i>	724 586	1,99 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 586	1,99 %
2. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	1 800 000	4,95 %
3. R. Linturi Oyj (määräysvallassa)	1 256 411	3,46 %
<i>R. Linturi Oyj</i>	489 107	1,35 %
<i>Linturi Kaija Anneli</i>	430 000	1,18 %
<i>Linturi Risto Erkki Olavi</i>	337 304	0,93 %
4. Mäki Antti-Jussi	500 000	1,38 %
5. Hellen Stefan Andreas	486 000	1,34 %
6. Laiho Rami Tapani	485 983	1,34 %
7. Ingman Finance Oy Ab	450 000	1,24 %
8. Muukkonen Teemu Heikki	410 357	1,13 %
9. Tilman Tuomo Tapani	385 538	1,06 %
10. Mandatum Henkivakuutusosakeyhtiö	253 366	0,70 %
11. Kannisto Jaakko Mikael	226 533	0,62 %
12. Kukkonen Heikki-Harri	213 606	0,59 %
13. Järvenpää Janne-Olli	213 079	0,59 %
14. Varsio Jussi Ilari	190 000	0,52 %
15. Laiho Jari Olavi	174 900	0,48 %
16. Mäkinen Antti Vilho Juhani	168 000	0,46 %
17. Ärje Matias Juhanoika	155 800	0,43 %
18. Saarnio Mikko Markus	138 000	0,38 %
19. Heikkinen Janne Mikael	136 543	0,38 %
20. Pesonen Tuomo Sakari	126 000	0,35 %
Yhteensä	15 695 513	43,19 %



22%



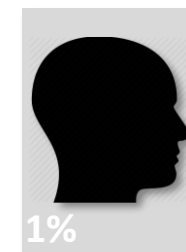
5%



3%



1%

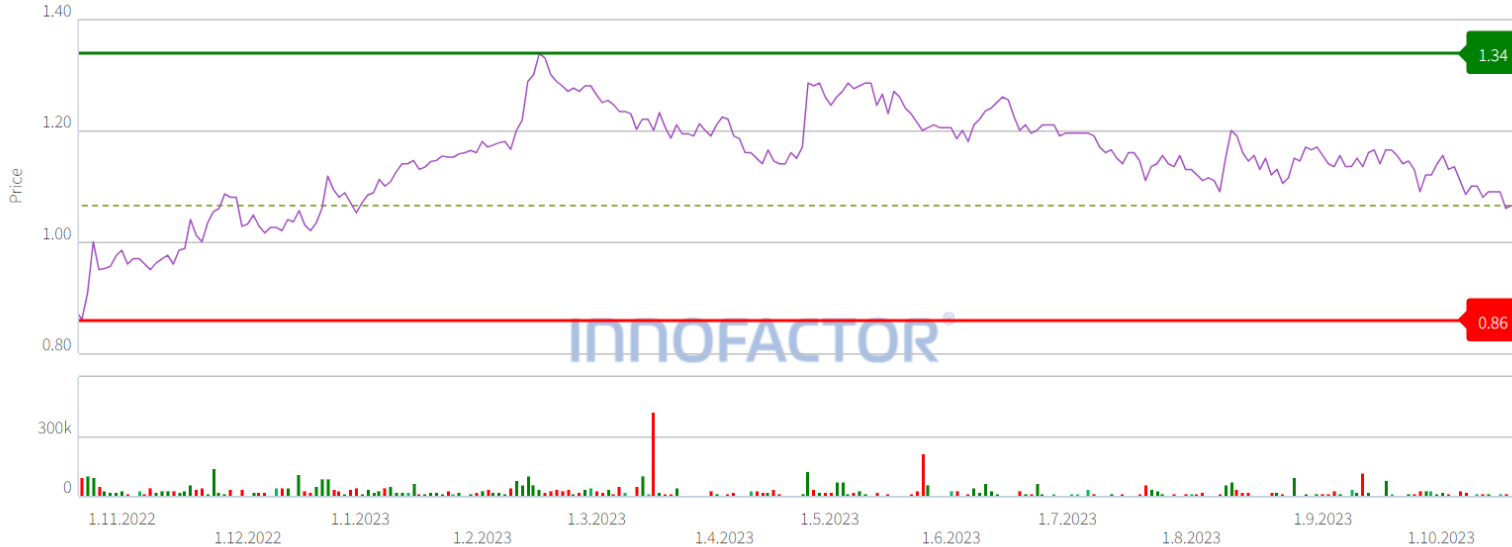


1%

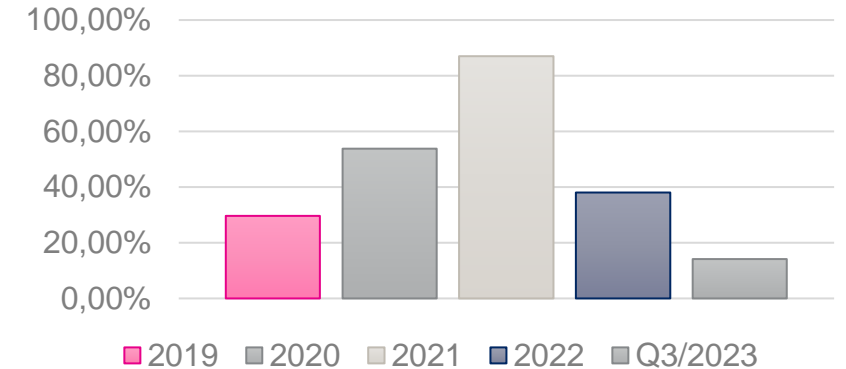


1%

Innofactorin osakkeen kurssikehitys ja vaihto (20.10.2023 päätöskurssi 1,085 €)



Osakkeiden vaihto % osakkeiden kokonaismäärästä



Osakkeita vaihdettiin 1.1.–30.9.2023 julkisessa kaupankäynnissä 6 251 577 kappaletta (2022: 11 542 508), mikä vastaa 14,2 prosenttia (2022: 31,5 %) keskimääräisestä osakemäärästä kyseisellä ajanjaksolla. 1.1.–30.9.2023 osakkeita oli keskimäärin 36 834 223 kappaletta (2022: 37 388 225). Osakkeiden vaihto laski 54,6 prosenttia verrattuna vastaavaan ajanjaksoon vuonna 2022.

Kurssikehitys

Vuoden 2023 alusta	+3,14%	Vuoden 2023 ylin	1,340 EUR
1v. Muutos	+23,84%	Vuoden 2023 alin	1,025 EUR
3v. Muutos	-21,40%	Tavoitehinta Inderes	1,35 EUR
5v. Muutos	+103,24%	Tavoitehinta Evli	1,50 EUR
10v. Muutos	-14,11%		

A man with glasses and a dark suit over a light blue shirt is smiling and looking upwards. He is juggling a Rubik's cube. The background is a blurred green forest. A white outline of a large bracket is on the right side of the image. A pink rectangular box is on the left side, containing text.

Kiitos.
Kysymyksiä?