

# INNOFACTOR®

**Suomen pörssin nopeimmin kasvava IT-yhtiö**

Osavuositiedot 1.1.–30.9.2012

Sami Ensio, toimitusjohtaja, 31.10.2012



**Microsoft** Partner

- Gold Application Integration
- Gold Business Intelligence
- Gold Content Management
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Platform
- Gold Digital Marketing
- Gold Independent Software Vendor (ISV)
- Gold Portals and Collaboration
- Gold Web Development

[www.innofactor.fi](http://www.innofactor.fi)

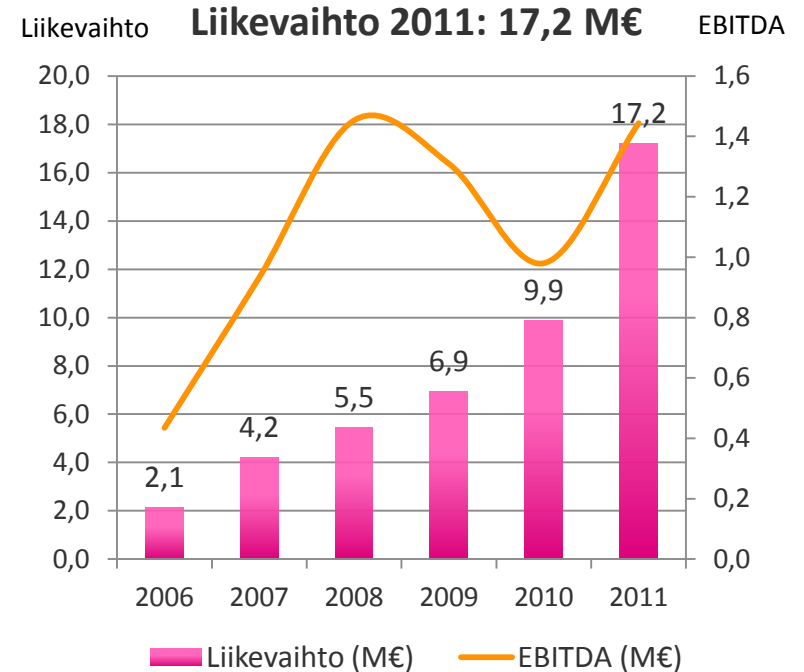
© Innofactor Oyj 2000–2012

2012 MICROSOFT.  
PARTNER OF THE YEAR  
**FINALIST**

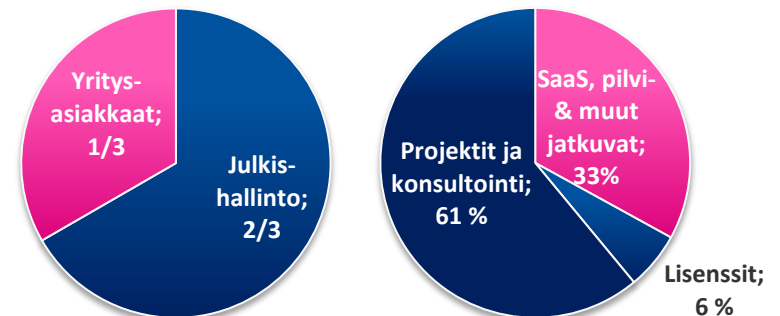


# Innofactor lyhyesti

- Suurin Microsoftin tuotteisiin keskittynyt IT-talo Suomessa
  - Systemi-integraatio liiketoiminta
  - Tuoteliiketoiminta
- Vuoden 2011 Microsoft- kumppani Suomessa sekä vuoden 2012 Business Intelligence -kumppani Tanskassa
- Yksi vuoden 2012 parhaista Microsoftin julkishallinnon kumppaneista maailmanlaajuisesti
- Erinomaiset näytöt nopeasta ja kannattavasta kasvusta:
  - Liikevaihdon kasvu 2006–2011: 52,0 % vuosittain
  - Liikevoitto 2006–2011: 12,8 % liikevaihdosta keskimäärin
  - Liikevoiton kasvu 2006–2011: 31,2 % vuosittain
- Noin 200 työntekijää, 6 toimipistettä Suomessa ja yksi Tanskassa, 1 500 asiakasta
- Listattu Helsingin pörssin NASDAQ OMX päälistalla, yli 12 000 osakkeenomistajaa

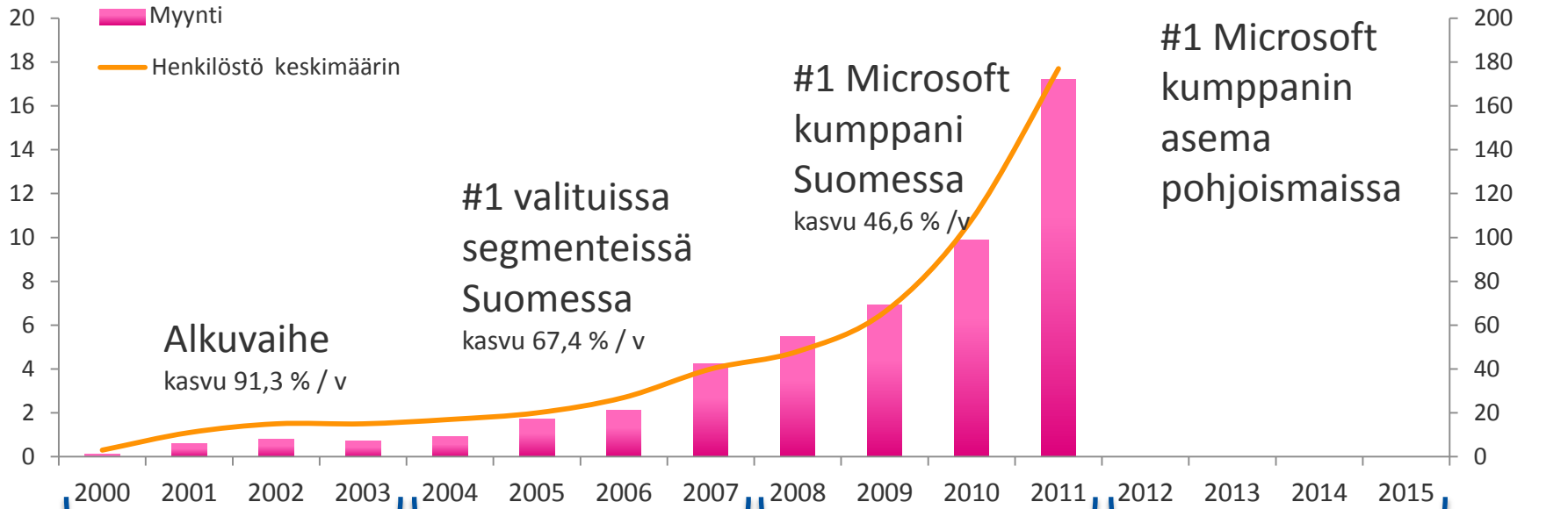


## Liikevaihdon jakauma 2011 (noin)



# Innofactor on kasvanut nopeasti

Liikevaihto, M€



Tavoitteena saavuttaa #1 Microsoft kumppanin asema pohjoismaissa

**Alkuvaihe**  
kasvu 91,3 % / v

**#1 valituissa segmenteissä Suomessa**  
kasvu 67,4 % / v

**#1 Microsoft kumppani Suomessa**  
kasvu 46,6 % / v

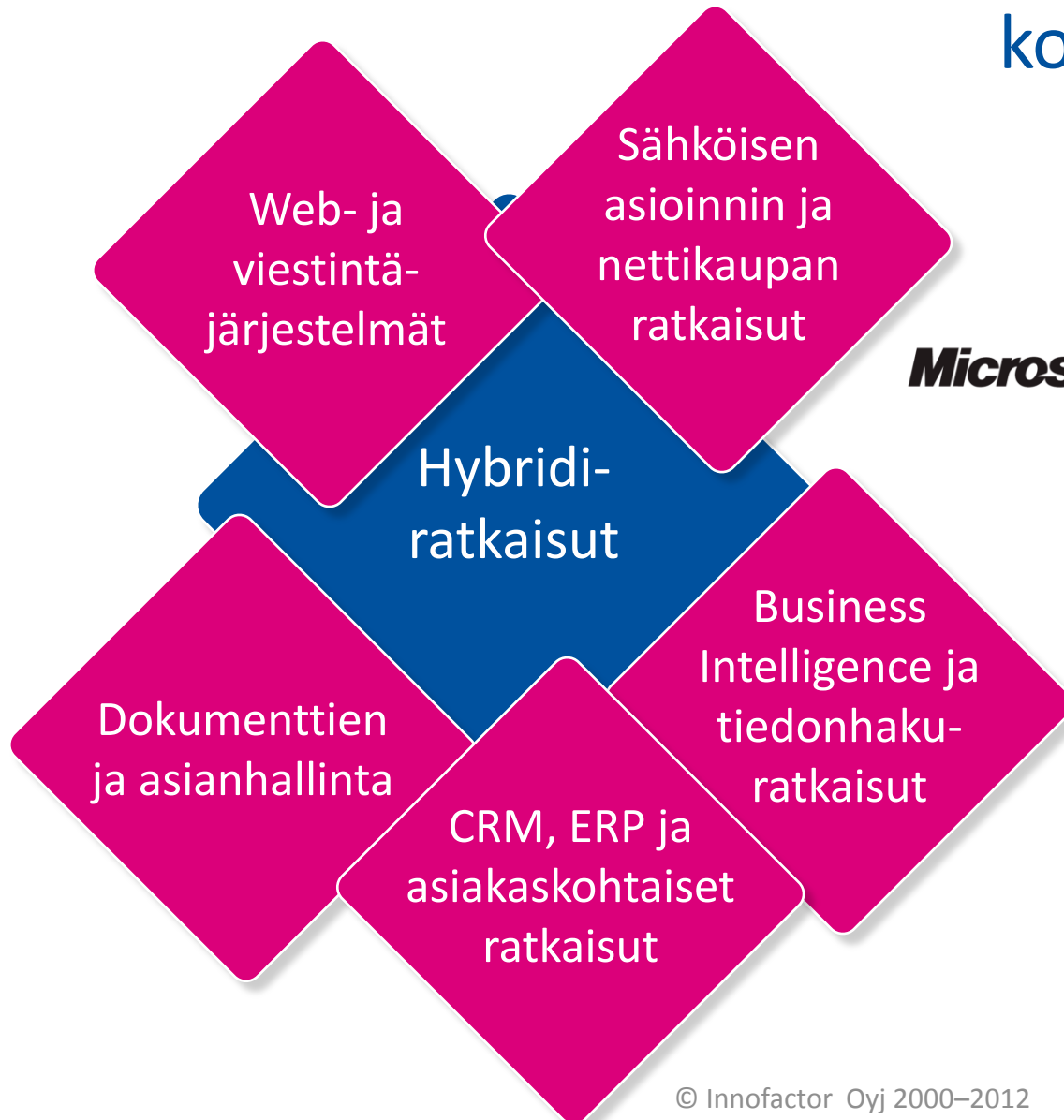
- Sami Ensio perusti Innofactorin vuonna 2000
- Keskittyminen Microsoftin teknologioihin
- Innofactorin oma ERP-järjestelmä pääosin julkishallinnon asiakkaille: Innofactor® PrimeTM

- Kaksi yritysostoa: TietoEnatorin ja Enfon liiketoimintayksiköt
- Yksi ensimmäisistä Microsoft SharePoint projektien toteuttajista

- Kannattavaa kasvua talouskriisistä huolimatta
- Kolme yritysostoa: CRM, BI ja dokumenttien hallinta
- Käänteinen listautuminen
- 1. pilvipalvelut
- Microsoft kumppani 2011

- Organisaatiomuutos tukemaan kasvua
- Johtavan Tanskalaisen Microsoft BI-toimittajan osto: Bridgeconsulting A/S
- Valittu yhdeksi vuoden 2012 parhaista Microsoftin julkishallinnon kumppaneista maailmanlaajuisesti

# Innofactor tarjoaa johtavan Microsoft-ratkaisu- kokonaisuuden...



**Microsoft** Partner

- Gold Application Integration
- Gold Business Intelligence
- Gold Content Management
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Platform
- Gold Digital Marketing
- Gold Independent Software Vendor (ISV)
- Gold Portals and Collaboration
- Gold Web Development

**Sertifioidut korkean laadun  
ja tietoturvan prosessit**



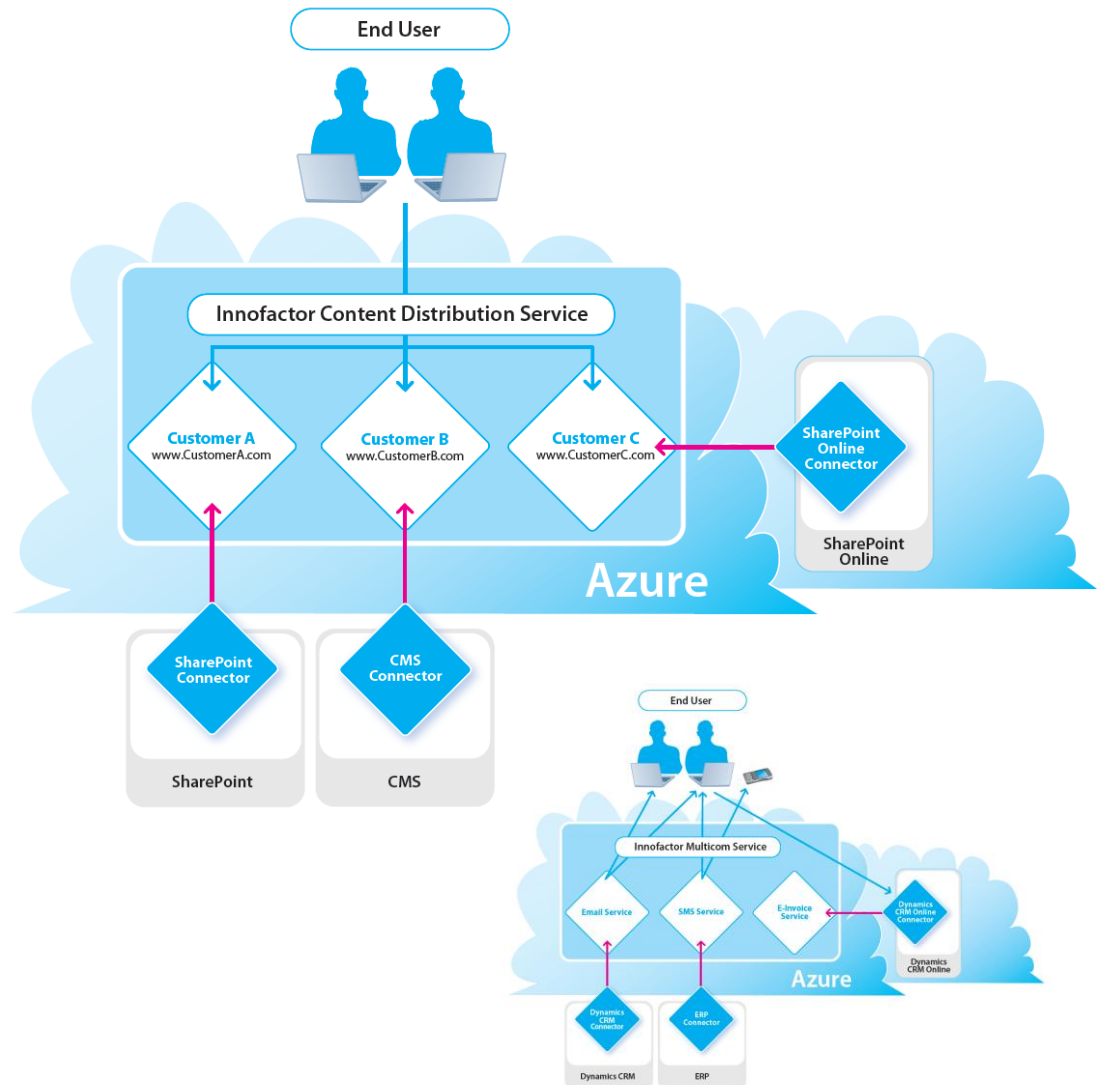
ISO 9001  
ISO/IEC 27001  
AQAP-2120

# ... sisältäen pilvi- ja mobiili -lisäarvopalveluita...

Innofactor pyrkii kehittämään Microsoftin ratkaisujen päälle lisäarvoa tuovia palveluita ja komponentteja tarjoamalla:

- Parempaa ja tehokkaampaa käyttökokemusta
- Lisää toiminnallisuutta
- Helpompaa integroitavuutta
- Kustannustehokkaampaa implementointia

Innofactorin ensimmäiset pilvipalvelut lanseerattiin heinäkuussa 2011 Microsoftin globaalissa partneritapahtumassa Los Angelesissa



# ... yli 1 500 yritys- ja julkishallinnon asiakkaalle

	Teollisuus	Media- ja palveluala	Julkishallinto ja järjestöt
<i>Sähköisen asioinnin ja nettikaupan ratkaisut</i>	  	  	     
<i>CRM, ERP ja asiakaskohtaiset ratkaisut</i>	    	     	   
<i>Business Intelligence ja tiedonhakupratkaisut</i>	     	        	     
<i>Dokumenttien ja laadun hallinta</i>	   	  	     
<i>Web- ja viestintä-järjestelmät</i>	   	  	   



## Innofactorin **missiona** on ...



**Sami Ensio**, yhtiön perustaja, toimitusjohtaja

Auttaa asiakkaitamme tarjoamaan omille asiakkailleen yhä parempia palveluja ja tehostamaan omaa toimintaansa

Tarjota työntekijöillemme ja kumppaneillemme innovatiivinen ja kannustava ympäristö, jossa he voivat edelleen kehittää itseään

... ja visiomme on ...

tulla

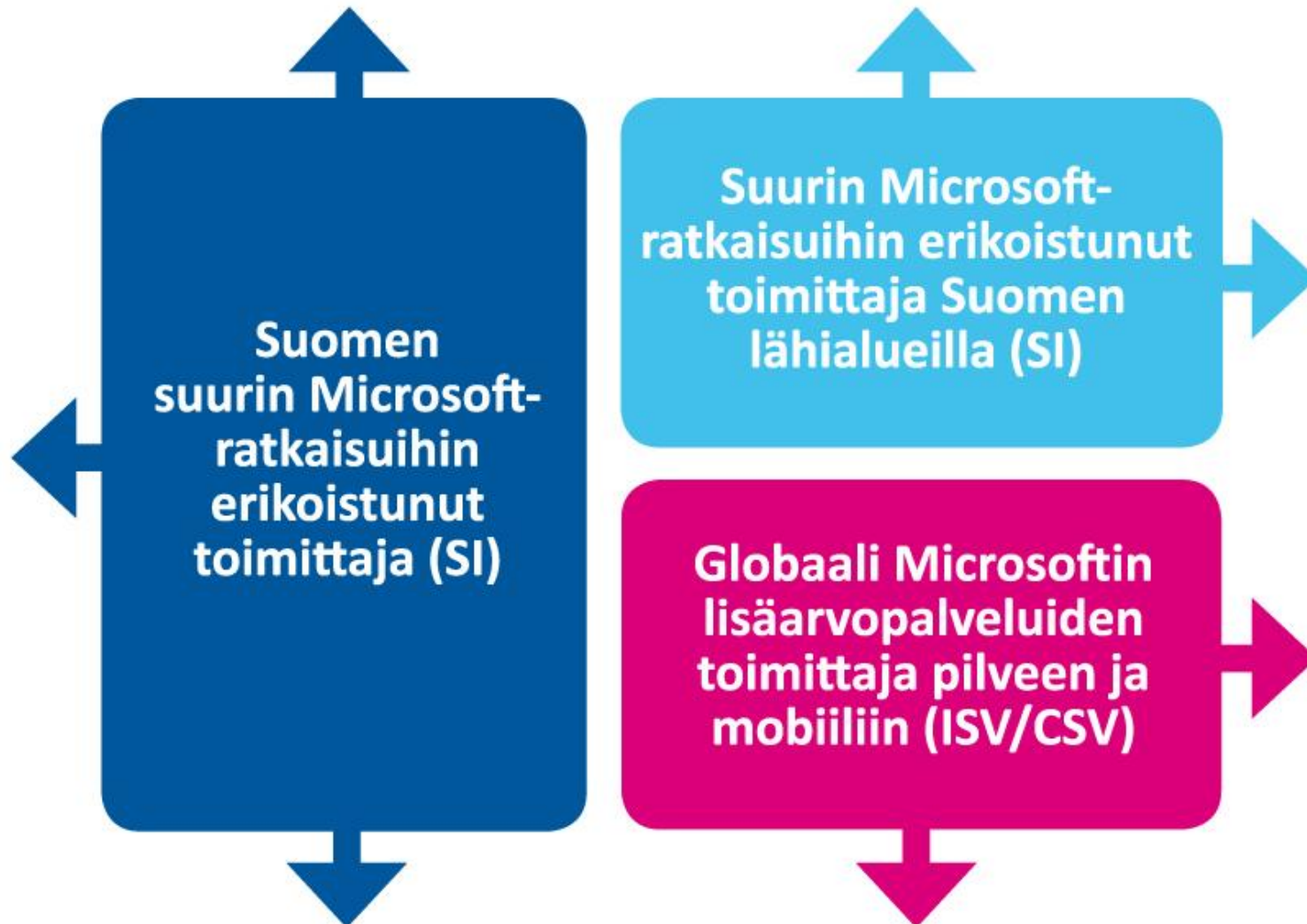
**#1** Microsoft-ratkaisujen toimittajaksi  
yritys- ja yhteisöasiakkaille Pohjoismaissa

sekä

**#1** lisäarvokomponenttien toimittajaksi  
Microsoftin yritysratkaisuihin globaalisti

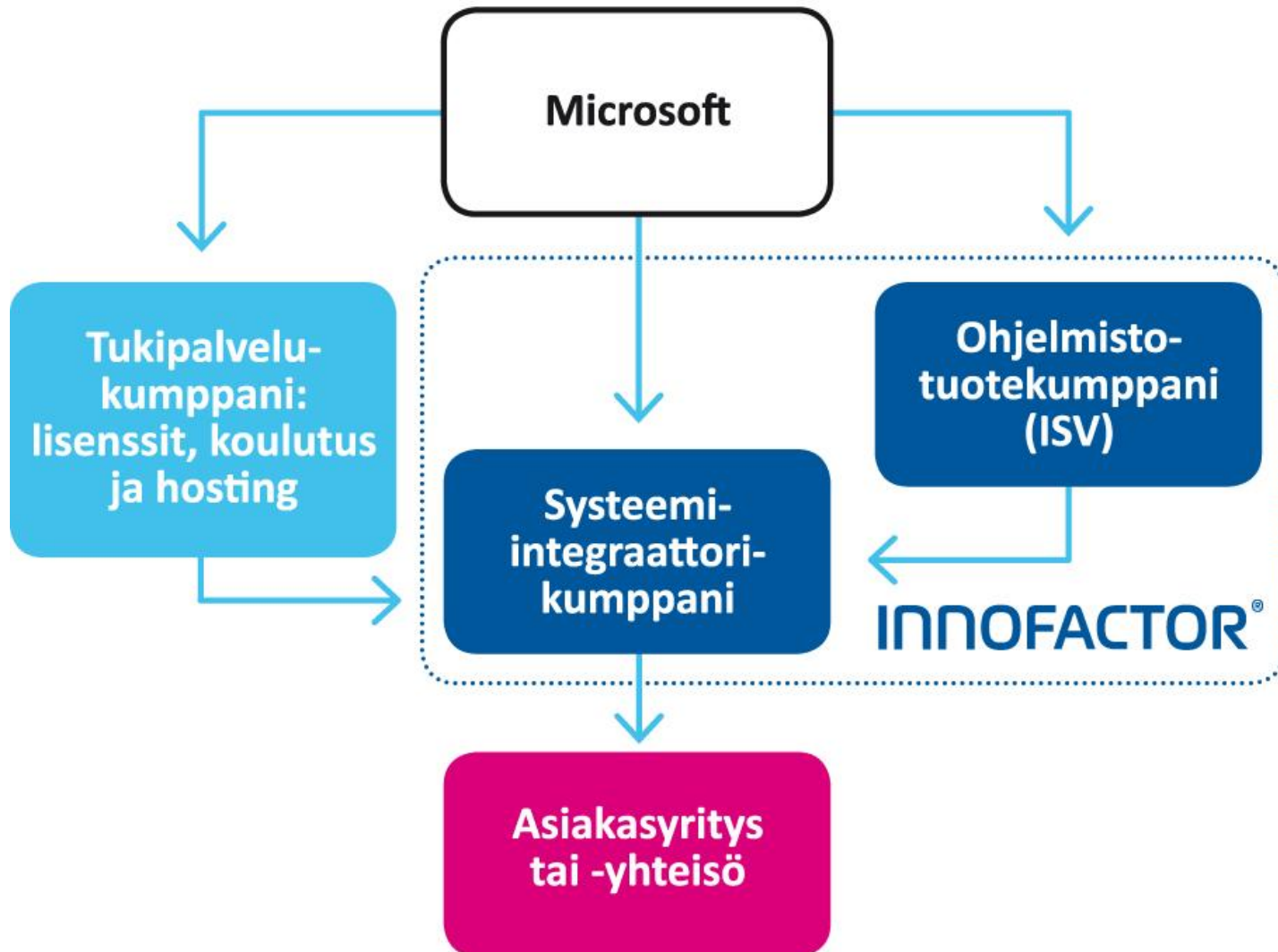


... ja **kasvaa** kolmella alueella ...



*Pohjautuu vuonna 2012 päivitettyyn strategiaan*

... osana Microsoftin b-to-b-ratkaisutoimitusten arvoketjua



# Innofactorin strategiset valinnat



# Innofactorin kilpailuedut

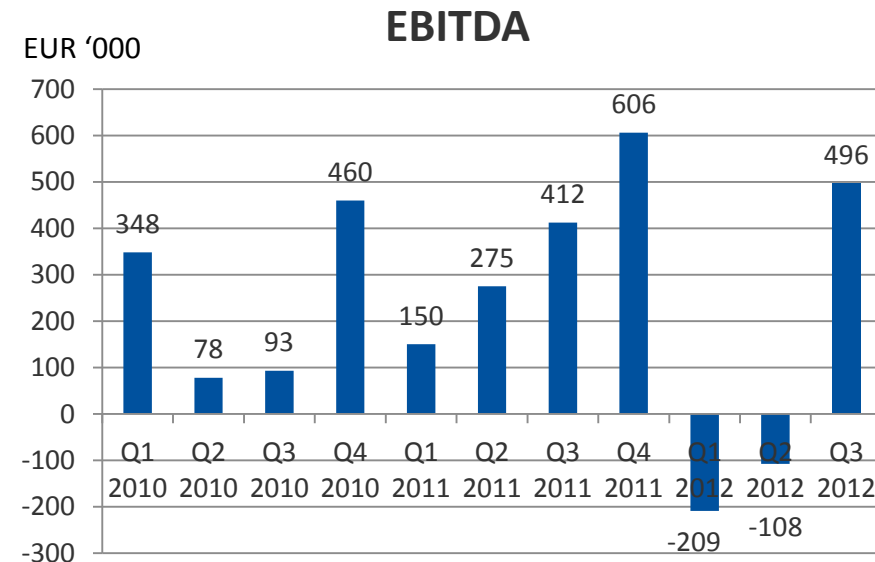
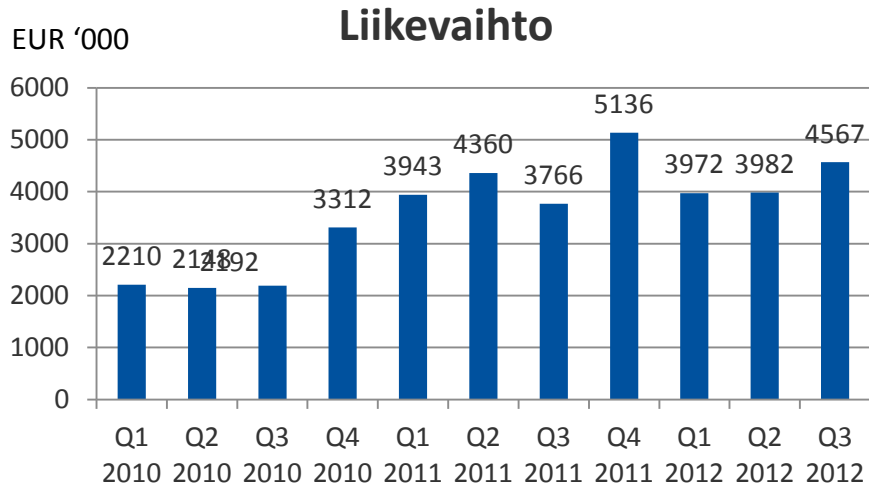
- Keskeisimmät trendit markkinoilla
  - Tietotekniikan kuluttajistuminen
  - Päätelaitteiden yhdistyminen
  - Kasvava pilvi- ja mobiilipalveluiden hyödyntäminen
- Microsoft on muutoksessa vahvoilla
  - Vahva asema sekä yritys- että kuluttajasektorissa
  - Windows 8 -käyttöjärjestelmä tulee kaikkiin laitteisiin
- Innofactorin kilpailuetu
  - Innofactor on **#1** Microsoft-kumppani Suomessa ja keskeinen Tanskassa
  - Ainutlaatuinen liiketoimintamalli ja kyvykkyys toteuttaa sekä Systeemi-integraatioliiketoiminnan ja tuoteliiketoiminnan kasvustrategioita
  - Erinomaiset näytöt nopeasta ja kannattavasta kasvusta sekä onnistuneista yritysjärjestelyistä



# Merkittävimmät tapahtumat vuonna 2012

- Organisaatiouudistus astui voimaan 2.1.2012
  - Systeemi-integraattoritoiminta (SI) ja ohjelmistoliiketoiminta (Independent Software Vendor, ISV) errotettiin toisistaan eri yksiköihin
  - Suomen systeemi-integraattoritoiminnan maayksikkö jaettiin neljään liiketoimintayksikköön
- Innofactor laajenee Tanskaan ostamalla Bridgeconsulting A/S:n
  - Johtava Microsoft-keskittynyt liiketoimintatiedon hallinnan (BI) ratkaisujen toimittaja
  - Kannattavaa kasvua perustamisvuodesta 2006 alkaen
  - Erinomainen ja tyytyväinen asiakaskunta
- Innofactor valittiin yhdeksi Microsoftin vuoden 2012 parhaista kumppaneista maailmanlaajuisesti
- Innofactor A/S valittiin Microsoftin vuoden 2012 Business Intelligence -kumppaniksi Tanskassa

# Liiketoiminnan kehitys vuosineljänneksittäin



- Innofactorin kasvuvauhti on ollut keskimäärin noin 7,5% per vuosineljännes (Q1/2010-Q3/2012)
- 2.1.2012 toteutetun organisaatiomuutoksen seurauksena projekteja järjesteltiin uudelleen, mikä vaikutti tammikuussa liikevaihtoa alentavasti kertaluonteisesti noin 300 tuhatta euroa
- Vuoden 2011-2012 EBITDA luvut sisältävät seuraavat kertaluonteiset erät:
  - Q1/2011: Käänteiseen listautumiseen liittyvät kustannukset n. 100 tuhatta euroa
  - Q2/2011: Osakkeiden yhdistämiseen liittyvät kustannukset n. 200 tuhatta euroa
  - Q1/2012: Organisaatiomuutokseen liittyviä kertaluonteisia kustannuksia n. 100 tuhatta euroa. Näiden ja projektien uudelleenjärjestelyiden yhteisvaikutus oli EBITDAA alentavasti noin 400 tuhatta euroa
  - Q3/2012: Tanskan yrityskauppaan liittyvät kustannukset n. 150 tuhatta euroa

# Q3/2012 tulokset

**Liikevaihto**

**4,6 M€**

Kasvua 21,3%  
verrattuna Q3 2011

**EBITDA**

**10,9%**

**0,5 M€**

Kasvua 20,4%  
verrattuna Q3 2011

- Q3/2012 liikevaihto oli 4,6 miljoonaa euroa, jossa kasvua Q3/2011 luvuista oli 21,3%
- Q3/2012 EBITDA oli 0,5 miljoonaa euroa, jossa kasvua Q3/2011 luvuista oli 20,4%
- Tutkimus- ja tuotekehityskulut (ei aktivointeja) olivat Q3/2012 0,6 miljoonaa euroa, eli 13,0 % liikevaihdosta
- Q3/2012 oli noin 150 tuhatta euroa kertaluonteisia kuluja liittyen Tanskan yritysostoon
- Q3/2012 lopussa yhtiön omavaraisuusaste oli 66,1% (76,5% Q3/2011 lopussa)
- Q3/2012 lopussa yhtiön rahavarat olivat 0,2 miljoonaa euroa (Q3 2011 lopussa 0,3 miljoonaa euroa)
- Q3/2012 korollista velkaa 1,4 miljoonaa euroa (Q3/2011 lopussa 0,1 miljoonaa euroa)



# Tammi–syyskuun 2012 tulokset

## Liikevaihto

**12,5 M€**

Kasvua 3,7%  
verrattuna 1-9/  
2011

## EBITDA

**1,4%**  
**0,2 M€**

Laskua 78,5%  
verrattuna 1-  
9/2011

- 1–9/2012 liikevaihto oli 12,5 miljoonaa euroa, jossa kasvua 1–9/2011 luvuista oli 3,7%
- 1–9/2012 EBITDA oli 0,2 miljoonaa euroa, jossa laskua 1–9/2011 luvuista oli 78,5%
- Tutkimus- ja tuotekehityskulut (ei aktivointeja) olivat 1–9/2012 yhteensä 1,9 miljoonaa euroa, eli 15,5 % liikevaihdosta
- Tammikuussa 2012 tehtiin organisaatiomuutos, johon liittyviä kertaluonteisia kuluja oli n. 100 tuhatta euroa ja johon liittyen projekteja järjesteltiin uudelleen vaikuttaen liikevaihtoa alentavasti kertaluonteisesti n. 300 tuhannen euron verran. Näiden tulosta vähentävä yhteisvaikutus on noin 400 tuhatta euroa
- Q3/2012 oli 150 tuhatta euroa kertaluonteisia kuluja liittyen Tanskan yritysostoon

# Konsernin keskeisimmät tunnusluvut, IFRS

	kk 1–9 /2012	kk 1–9 /2011	Muutos	kk 1–12 /2011
Liikevaihto tuhatta euroa*	12 521	12 069	+3,7%	17 205
Liiketulos ennen poistoja ja mahdollisia arvonalentumisia (EBITDA) tuhatta euroa**	180	837	-78,5%	1 443
<i>prosenttia liikevaihdosta**</i>	<i>1,4%</i>	<i>6,9%</i>		<i>8,4 %</i>
Liikevoitto tuhatta euroa (EBIT)**	-249	441	-156,5%	904
<i>prosenttia liikevaihdosta**</i>	<i>-2,0%</i>	<i>3,7%</i>		<i>5,3 %</i>
Tulos tuhatta euroa**	-367	326	-212,6%	687
<i>prosenttia liikevaihdosta**</i>	<i>-2,9%</i>	<i>2,7%</i>		<i>4,0 %</i>
Oma pääoma tuhatta euroa	13 039	12 604	+3,5%	12 905
Korolliset velat tuhatta euroa	1 365	137	+896,4%	0
Rahavarat tuhatta euroa	245	255	-3,9%	696
Laskennalliset verosaamiset tuhatta euroa	7 895	8 020	-1,6%	7 895
Oman pääoman tuotto***	-3,8%	3,5%		5,5 %
Sijoitetun pääoman tuotto***	-3,3%	4,7%		7,2 %
Nettovelkaantumisaste (Net Gearing)	8,5%	-0,9%		-5,4 %
Omavaraisuusaste	66,1%	76,5%		74,5 %
Tutkimus- ja tuotekehitys tuhatta euroa (ei aktiivointeja)	1 940	1 716	+13,1%	2 086
<i>prosenttia liikevaihdosta</i>	<i>15,5%</i>	<i>14,2%</i>		<i>12,1 %</i>
Henkilöstö keskimäärin katsauskauden aikana	186	175	+6,3%	177
Henkilöstö katsauskauden lopussa	198	184	+7,6%	189
Osakemäärä katsauskauden lopussa****	30 165 900	29 261 800	+3,1%	29 261 800
Tulos per osake (euroa)****	-0,0123	0,0111	-210,4%	0,0235
Oma pääoma per osake (euroa)****	0,433	0,431	+0,6%	0,441

\* 2.1.2012 toteutetun organisaatiomuutoksen seurauksena projekteja järjesteltiin uudelleen, mikä vaikutti liikevaihtoa alentavasti tammikuussa kertaluonteisesti noin 300 tuhatta euroa.

\*\* 2.1.2012 toteutetun organisaatiomuutoksen seurauksena projekteja järjesteltiin uudelleen, mikä vaikutti liikevaihtoa alentavasti tammikuussa kertaluonteisesti noin 300 tuhatta euroa sekä lisäksi organisaatiomuutoksen liittyneet henkilö- ja tilajärjestelyt aiheuttivat noin 100 tuhannen euron kertaluonteisen kustannuksen, joiden tulosta vähentävä yhteisvaikutus on noin 400 tuhatta euroa.

Lisäksi 5.7.2012 toteutetusta yrityskaupasta aiheutui katsauskaudella 1.7. – 30.9.2012 noin 150 tuhannen euron kertaluonteiset kustannukset

\*\*\* Oman pääoman tuotto ja sijoitetun pääoman tuotto prosentteina on oikaistu 12 kuukauden ajanjaksoa vastaavaksi.

\*\*\*\* Innofactor Oyj:n yhtiökokouksen päätöksen 28.4.2011 mukaisesti kaksikymmentä vanhaa osaketta yhdistettiin yhdeksi uudeksi osakkeeksi (merkitty kauppakirjoihin 7.5.2011), jonka johdosta osakkeiden kokonaismäärä laski 1:20 aikaisemmasta. Taulukossa esitetyt tunnusluvut on oikaistu nykyiseen osakemäärään.

# Taloudelliset tavoitteet vuodelle 2015

- Innofactorin tavoitteena on kasvaa kannattavasti
- Saavuttaa vuosien 2011–2015 välillä keskimäärin 30 %–40 %:n vuosikasvu, johon pyritään sekä orgaanisen kasvun että yritysostojen avulla
  - 2011: kasvu 74,5 %
- Saavuttaa vuosien 2011–2015 välillä keskimäärin 10–15 %:n vuosittainen liiketulos ennen poistoja ja mahdollisia arvonalentumisia (EBITDA) suhteessa liikevaihtoon
  - 2011: EBITDA 8,4 %
- Pitää kassavirta positiivisena ja turvata kaikissa tilanteissa rahoituksellinen vakavaraisuus

# Vuoden 2012 näkymät ja osingonjako

## Ohjeistus vuodelle 2012

- Vuoden 2012 näkymiin liittyy huomattavaa epävarmuutta johtuen maailmantaloudellisen tilanteen epävarmuudesta, eikä tarkkaa arviota näkymistä voida tästä syystä antaa. Vuonna 2012 Innofactorin orgaanisen kasvun oletetaan edelleen jatkuvan. Liiketoiminnan kannattavuuden oletetaan edelleen säilyvän positiivisena.

## Osingonjako

- Innofactor on kasvuyhtiö, jonka tavoitteena on käyttää liikevoittoa kasvua edistäviin toimenpiteisiin, esimerkiksi yritysjärjestelyjen toteuttamiseen
- Innofactorin tavoitteena on mahdollistaa osakkeenomistajien jakaa 10 % ylittävästä liiketuloksesta ennen poistoja ja mahdollisia arvonalentumisia (EBITDA) kulloisenkin liiketoimintatilanteen sallima maksimiosinko

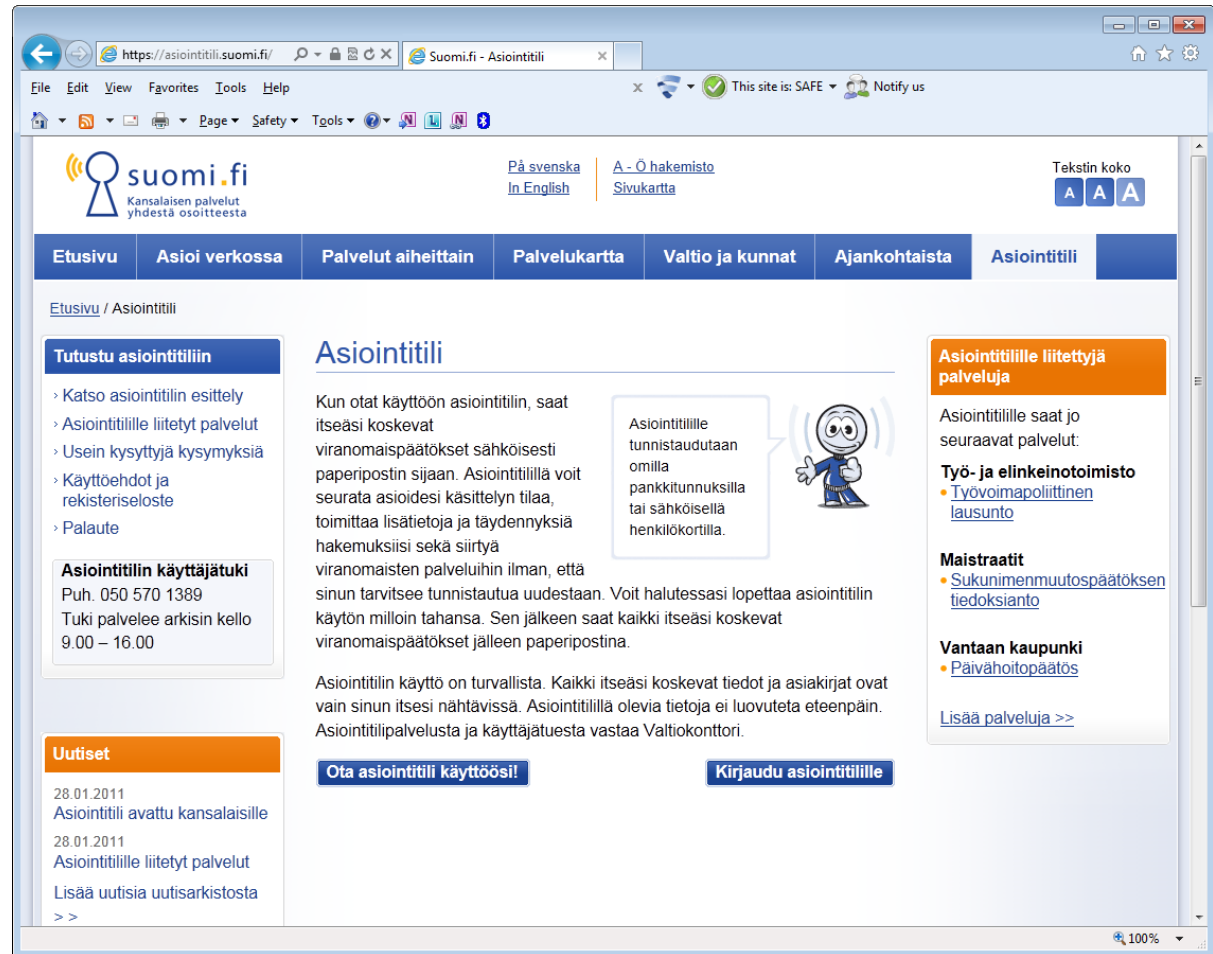
# Suurimmat osakkeenomistajat 30.9.2012

Nimi	Määrä	Prosenttiosuus
1. Ensio Sami	7 400 000	24,52 %
Ensio Sami	5 226 240	17,32 %
Alaikäinen vajaavaltainen	724 588	2,40 %
Alaikäinen vajaavaltainen	724 586	2,40 %
Alaikäinen vajaavaltainen	724 586	2,40 %
2. Tilman Tuomo Tapani	2 886 777	9,57 %
Tilman Tuomo Tapani	2 747 492	9,11 %
Mpire Capital Oy	139 285	0,46 %
3. Salminen Jyrki Kalle Tapio	2 747 492	9,11 %
4. Laiho Rami Tapani	1 489 888	4,94 %
5. Linturi Risto	1 397 011	4,60 %
R. Linturi Oyj	1 369 707	4,51 %
Linturi Risto	27 304	0,09 %
6. Mäki Antti-Jussi	1 310 201	4,34 %
7. Lampi Mikko Olavi	1 045 543	3,47 %
8. Riski Tuomas Mikael	950 543	3,15 %
9. Ärje Matias Juhanpoika	946 278	3,14 %
10. Luostarinen Juha Markku T	929 438	3,08 %
11. Jokinen Klaus Antero	564 111	1,87 %
12. Muukkonen Teemu Heikki	507 468	1,68 %
13. Kukkonen Heikki-Harri	401 946	1,33 %
14. Järvenpää Janne-Olli	372 804	1,24 %
15. Ementor Norge As	269 299	0,89 %
16. Laiho Jari Olavi	266 851	0,88 %
17. Gerdt Aino-Maija	180 000	0,60 %
18. Myllys Mikko Juhani	176 981	0,59 %
19. Kuolinpesä Santala Ilpo Pellervo	139 553	0,46 %
20. Nurmi Mika	139 553	0,46 %

# Liitteet

# Asiakas: Valtiokonttori – Kansalaisen asiointitili

- “Kansalaisen palvelut yhdestä osoitteesta”
- Asiointitili on yhteiskunnallisesti merkittävä, perinteisen postin korvaava asiakirjojen tiedoksiantokanava sekä kansalaisen ja viranomaisen välillä tapahtuvan viestinnän tietoturvallinen väline
- Keskeisimpänä tavoitteena on nopeuttaa ja tehostaa valtionhallinnon ja asiakkaan välistä vuorovaikutusta
- Viranomaispäätökset voidaan toimittaa kansalaisille helposti nettisivujen kautta, sähköpostilla tai SMS:llä
- 24/7 palvelu





# Asiakas: Metso

- Sähköinen palvelu yrityskuvan kokonaisvaltaiseen hallintaan
- Mahdollistaa kaiken brändiin liittyvän materiaalin, tiedon ja viestinnän hallinnan
- Sisältää lukuisia dynaamisia templateja monipuoliseen materiaalin-tuotantoon

The screenshot displays the Metso Intranet interface. At the top, there are search options for 'Phonebook search' and 'Intranet search'. Below this is a navigation bar with 'Home', 'My settings', 'My profile', 'Admin controls', and 'Statistics'. The main content area is divided into several sections:

- Interaction:** A sidebar with 'Most active' links for Discussion, Wikis, Groups, Blogs, and My page.
- Most active blogs:** A table listing recent blog posts with columns for Author, Latest posting, and Label comments.
- Search:** A search bar with an 'Advanced search' option.
- Metso Brand Center:** A central section with a 'Reception Lounge' and a 'Design studio'.
- Latest News:** A news section with a headline about brochure guidelines and organizational terminology updates.
- Expect results in action:** A section featuring a photo of a bus and text about the company's commitment to results.
- From the CEO's table:** A section with a photo of Jorma Eloranta and text about the company's strategy.
- Our customer promise:** A section detailing the company's attitude and customer promise.
- Check this out:** A section listing various documents and resources available for download.

At the bottom of the page, it states 'Page last updated: 02.02.2009 15:03'.

# Asiakas: Energiamarkkinavirasto

- Sähkön kilpailutuspalvelu
- Sähkön hintatiedot ja niiden vertailu
- Ajantasaista tietoa sähkönmyyjien sähkötarjouksista

Jämförelse av elpriser - Windows Internet Explorer

http://www.sahkonhinta.fi/results

Suosikit Suggested Sites Web Slice Gallery

Tietoviikko k sähköinen asiointi (sähköi... Jämförelse av elpriser x

emv Energiamarkkinavirasto Energiamarknadverket

Jämförelse av elpriser - Sök prisuppgifter - Resultaten av prisjämförelsen

Käyttämäsi hakuehdot: \_sv

Årsförbrukning (kWh) 15000  
 Ursprunget till leverantörernas el Obegränsad  
 Säkringsstorlek 3x25A  
 Förbrukningsställe Permanent bostad

PRECISERA JÄMFÖRELSEN INFORMATION OM FÖRNYBARA ENERGIKÄLLOR

Produkter som gäller tillvidare (21.2.2011)

Säljare	Produktnamn	Totalt C/år	Medelpris cent/kWh	Ursprunget till leverantörernas el	Produkts ursprung	Erbjudandets utgångsdatum
Market Energia Sähkönmyynti Oy	Market Basic	866,88	5,78			Tillsvidare ikraft varande
Vaasan Sähkö Oy	Yleissähkö tarjous	970,20	6,47			Tillsvidare ikraft varande
Kokkolan Energia	Yleissähkö U	994,86	6,63			Tillsvidare ikraft varande
Kokkolan Energia	Ekovleissähkö U	1006,98	6,71			Tillsvidare ikraft varande
Jyväskylän Energia Oy	Yleissähkö toistaiseksi voimassa	1010,94	6,74			Tillsvidare ikraft varande
Kokkolan Energia	Tuulivleissähkö U	1019,10	6,79			Tillsvidare ikraft varande
Korpelan Voima Kuntayhtymä	Yleiskorpela	1027,50	6,85			Tillsvidare ikraft varande
VAPO Oy	Vapo Kotimainen yksiaika 2	1034,40	6,90			Tillsvidare ikraft varande
Haminan Energia	Yksiaika	1035,00	6,90			Tillsvidare ikraft varande

Valmis Internet | Suojattu tila: Käytössä 100%

# INNOFACTOR<sup>®</sup>

Your Partner. Your Solution.<sup>™</sup>

