

INNOFACTOR®

Innofactor ja ruotsalainen
Cinteros AB yhdistyvät –
Innofactor jatkaa
laajentumistaan Pohjoismaissa

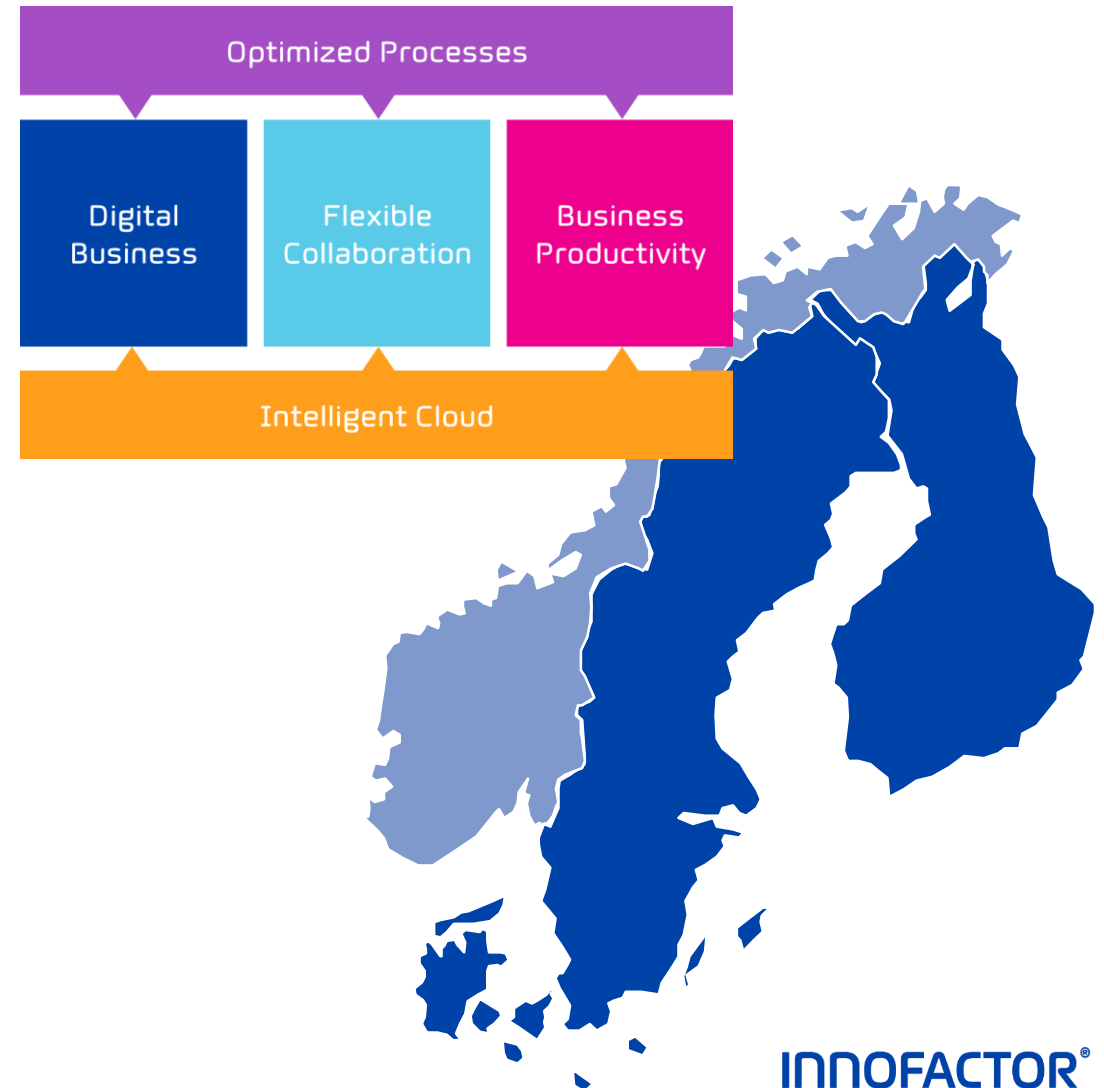
22.12.2015

Sami Ensio,
perustaja ja toimitusjohtaja



Sisältö

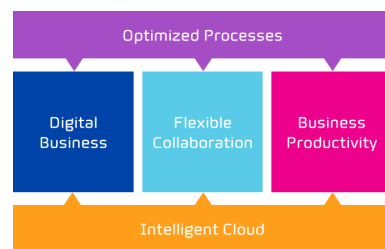
- Osallistujien esittely
- Yhteenveto julkistuksesta
- Tausta ja Innofactorin historia
- Cinteros AB:n esittely
- Uusi Innofactor – miten tästä eteenpäin
- Muita viime aikojen uutisia
- Q&A



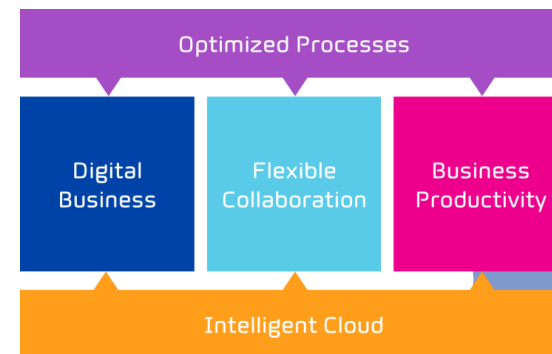
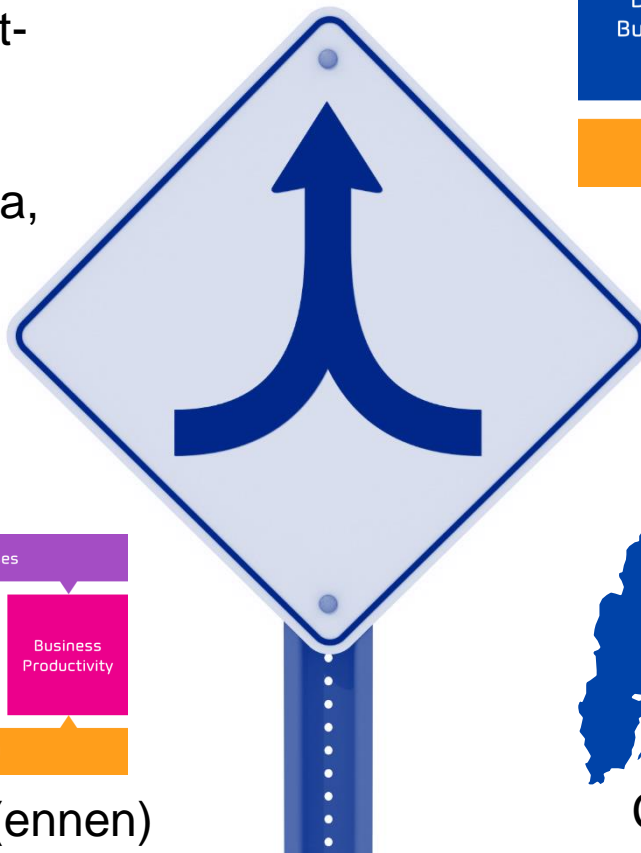
Innofactor ja ruotsalainen Cinteros AB yhdistyvät – Innofactor jatkaa laajentumistaan Pohjoismaissa

Uusi Innofactor 1.1.2016 alkaen

- Johtava Microsoft-keskittynyt IT-palvelutarjoaja Pohjoismaissa
- Laajin pohjoismainen Microsoft-pohjainen ratkaisu-, tuote- ja palvelutarjonta Pohjoismaissa
- 500+ huippuosaaajaa Suomessa, Ruotsissa ja Tanskassa
- 1 200+ asiakasta Pohjoismaissa



Innofactor (ennen)



Cinteros (ennen)

Innofactor ja ruotsalainen Cinteros AB yhdistyvät – Innofactor jatkaa laajentumistaan Pohjoismaissa

- Eilen illalla allekirjoitetun sopimuksen mukaan Innofactor tulee ostamaan ruotsalaisen Cinteros AB:n koko osakekannan
- Cinteros on yksi Ruotsin johtavista IT-palveluyhtiöistä, joka toimittaa Microsoft Dynamics CRM -pohjaisia ratkaisuja yli 100 työntekijänsä voimin
- Cinteroksen talousluvut yhdistetään Innofactoriin 1.1.2016 alkaen
- Cinteroksen ja Innofactorin integrointi aloitetaan välittömästi ja tavoitteena on saada se tehtyä merkittävin osin vuoden 2016 aikana
- Cinteros AB:n nimi vaihtuu Innofactor AB:ksi arviolta vuoden 2016 puolivälissä, jonka jälkeen Cinteroksen palveluita tarjotaan Innofactor-brändillä
- Kaikki neljä myyjää kuuluvat Cinteroksen johtoon ja jatkavat myös Innofactorin johdossa sekä merkittävinä osakkeenomistajina jatkossa
- Velaton nettokauppahinta (Enterprise Value, EV) on 2,7–8,0 miljoonaa euroa, josta kaupan toteutumisen yhteydessä myyjille arvioidaan maksettavan noin 2,9 miljoonaa euroa käteismaksuna; kauppa on suunniteltu rahoitettavaksi osittain uudella, enintään 2,7 miljoonan euron pankkilainalla

Missio, visio ja strategia

Missio

Tuomme esiin organisaatioiden ja ihmisten uniikin potentiaalin digitaalisessa maailmassa.

Visio

Olemme Microsoft-pohjaisten ratkaisujen johtava toimittaja Pohjoismaissa.

Strategia



Innofactor lyhyesti (ennen yhdistymistä)

- Pohjoismaiden johtavia Microsoft-pohjaisten ratkaisujen toimittajia
 - IT-järjestelmien toimitus ja ylläpito (systeemi-integraattori)
 - Omat tuotteet ja palvelut (tuote- ja palvelutarjoaja)
- Kärkitason Microsoft-osaamista
 - 500+ yksilötason Microsoft-sertifikaattia
 - 10 yritystason Microsoft Gold -kompetenssia
- Erinomaiset näytöt nopeasta ja kannattavasta kasvusta
 - Vuoden 2014 liikevaihto 44,1 miljoonaa euroa ja EBITDA 4,1 miljoonaa euroa
 - Liikevaihdon kasvu 2010–2014: 45 % vuosittain
 - EBITDA 2010–2014: 9 % liikevaihdosta keskimäärin
- 400+ työntekijää, 1000+ asiakasta
- Listattu NASDAQ OMX Helsingin päälistalla
 - 10 000+ osakkeenomistajaa

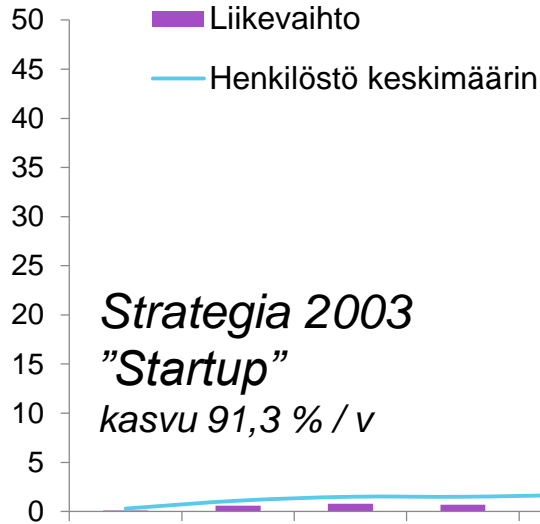
Microsoft Partner

- Gold Application Development
- Gold Application Integration
- Gold Cloud Platform
- Gold Cloud Productivity
- Gold Collaboration and Content
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Analytics
- Gold Data Platform
- Gold Enterprise Resource Planning
- Gold Project and Portfolio Management



Järjestelmällistä kasvuhakuisuutta ja aitoa yrittäjähenkeä vuodesta 2000

Liikevaihto, M€



Strategia 2003
"Startup"
kasvu 91,3 % / v

Strategia 2007
#1 valituissa mikro-segmenteissä Suomessa
kasvu 67,4 % / v

Strategia 2011
#1 Microsoft-toimittaja Suomessa
kasvu 46,6 % / v

Strategia
Saavuttaa #1 Microsoft-toimittajan asema Pohjoismaissa

Henkilöstö



- Sami Ensio perusti Innofactorin 2000
- Keskittyminen Microsoftin tuotealustoihin
- 1–15 henkilöä

- Microsoft SharePointin pioneeri
- Ensimmäiset 2 pientä yritysjärjestelyä
- 15–40 henkilöä

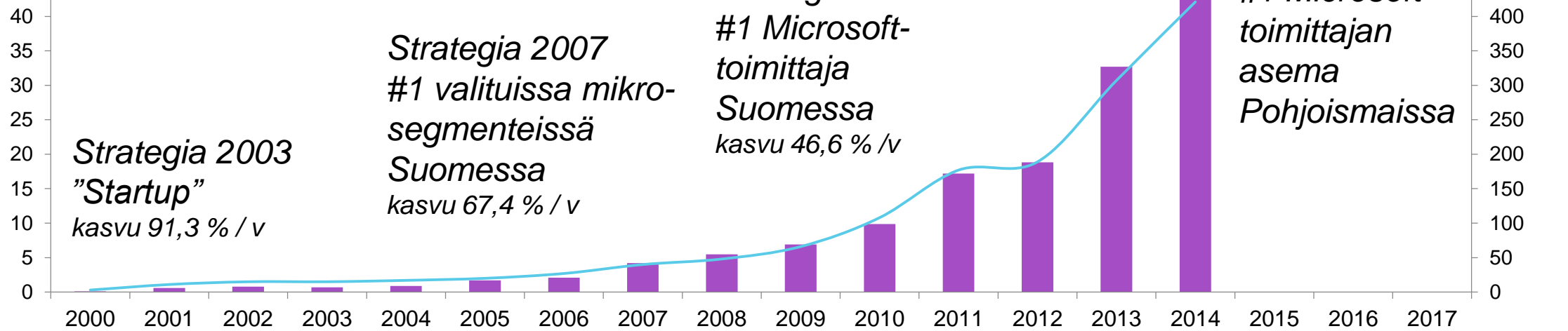
- Kannattavaa kasvua talouskriisistä huolimatta
- Käänteinen listautuminen
- 3 yritysjärjestelyä
- 40–177 henkilöä

- Organisaatiomuutos tukemaan kasvua ja kansainvälistymistä
- 5 yritysjärjestelyä, joista 3 Suomessa ja 2 Tanskassa
- 400+ henkilöä
- **Uusi iso askel Ruotsissa!**

Useita onnistuneita yritysjärjestelyjä

Liikevaihto, M€

Liikevaihto
Henkilöstö keskimäärin



Strategia 2003
"Startup"
kasvu 91,3 % / v

Strategia 2007
#1 valituissa mikro-segmenteissä Suomessa
kasvu 67,4 % / v

Strategia 2011
#1 Microsoft-toimittaja Suomessa
kasvu 46,6 % / v

Strategia
Saavuttaa #1 Microsoft-toimittajan asema Pohjoismaissa

TietoEnator
Seurakuntaliiketoiminta

f. Software Innovation Finland

BRIDGE CONSULTING

enfo

Sähköiset liiketoimintaratkaisut -liiketoiminta

visual management

Documenta

CINTEROS

enabling
value through challenges

INNOFACTOR®

Miten varmistamme yritysjärjestelyjen onnistumisen myös jatkossa

Proaktiivisesti rakennettu lista lukuisista potentiaalisista kohteista

- Useampia neuvotteluja voidaan käydä samanaikaisesti

Valitsemme huolella ostokohteet, joiden kanssa etenemme

- Ostamme ainoastaan täysin Innofactorin strategiaan sopivia yrityksiä
- Maksamme omia kertoimia pienemmän hinnan
- Minimoimme osakkeiden omistuksen laimentumisen

Integroimme uuden yrityksen heti osaksi toimintaamme

- Pitkä kokemus toteutetuista järjestelyistä
 - Vuosien varrella kehittynyt prosessi
 - Huomioimme kaikin tavoin asiakkaat, työntekijät ja muut avainsidosryhmät



Sähköiset liiketoimintaratkaisut -liiketoiminta



Cinteros lyhyesti (ennen yhdistymistä)

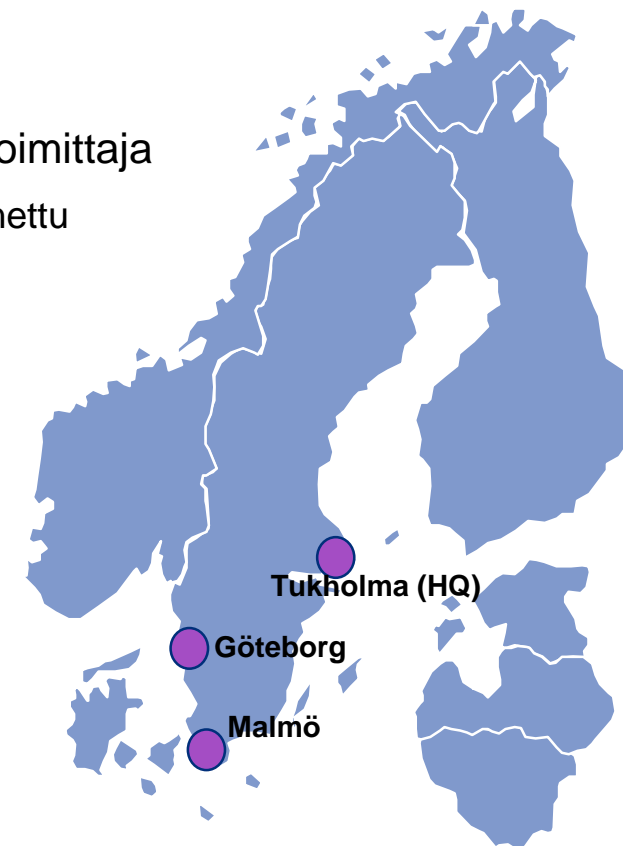
Johtava CRM-toimija Ruotsissa

Vahva kasvu ja hyvä asiakaskunta

Microsoftin palkitsema

Vahva talous

- Cinteros on Ruotsin johtava Microsoft Dynamics CRM -ratkaisujen toimittaja
 - Yli 70 % liikevaihdosta tulee xRM-pohjaisista ratkaisuista, joihin on rakennettu ruotsalaisia toimialakohtaisia ”standardeja”
 - Analytiikkaosaaminen, erityisesti Microsoft Power BI, on kasvussa
 - Tarjontaa on täydennetty alansa johtavien alihankkijoiden kautta (SharePoint, NAV, BizTalk)
- Pääkonttori Tukholmassa
 - Lisäksi edustus Göteborgissa ja Malmössä
 - 100+ työntekijää
- Vahva asiakaskunta valituilla toimialoilla, etenkin järjestöissä
- Microsoftin CRM Partner of the Year Ruotsissa useana vuonna
 - Microsoft CRM Gold Partner
- Kannattavaa kasvua
 - Liikevaihto 2014 SEK 73M (kasvu 43 %), 2015 arvio noin SEK 100M (kasvu 40 %)
 - Käyttökate (EBITDA) 2014 SEK 6,5M (9%), 2015 arvio noin SEK 8-9M



Cinteros AB:n taloudelliset luvut

Cinteros AB:n liikevaihto, EBITDA ja liikevoitto tilikausina 1.12.2014–31.12.2014 ja 1.12.2013–31.12.2013 olivat Ruotsin kirjanpitostandardien mukaan seuraavat (tuhatta euroa*):

Tuhatta euroa	1.1.–31.12.2014	1.1.–31.12.2013
Liikevaihto	7 850	5 570
EBITDA	685	678
Liikevoitto (EBIT)	679	663

Kuluvan tilikauden 2015 liikevaihdon arvioidaan olevan noin 11 miljoonaa euroa (noin 100 miljoonaa Ruotsin kruunua) ja käyttökatteen noin 9 %.

*)Yllä olevissa luvuissa käytetty valuuttakurssi: 1 euro = 9,30 Ruotsin kruunua.

Cinteros AB:n taseet 31.12.2014 ja 31.12.2013 olivat seuraavan laiset (tuhatta euroa*):

Tuhatta euroa	31.12.2014	31.12.2013
Pysyvät vastaavat	70	70
Saamiset ja varat	2 883	1 996
Yhteensä	2 953	2 066
Oma pääoma	1 365	841
Velat	1 588	1 226
Yhteensä	2 953	2 066

Innofactor ja Cinteros – Enemmän yhdessä!

- Pohjoismaiden johtavia Microsoft-pohjaisten ratkaisujen toimittajia
 - IT-järjestelmien toimitus ja ylläpito (systeemi-integraattori)
 - Omat tuotteet ja palvelut (tuote- ja palvelutarjoaja)
- Kärkitason Microsoft-osaamista
 - 600+ yksilötason Microsoft-sertifikaattia
 - 10 yritystason Microsoft Gold -kompetenssia
- Erinomaiset näytöt nopeasta ja kannattavasta kasvusta
 - Vuoden 2015 liikevaihto noin 54–55 miljoonaa euroa ja EBITDA noin 4–5 miljoonaa euroa (Pro Forma arvio perustuen Innofactorin pörssitiedotteisiin)
 - Liikevaihdon kasvu 2010–2014: 45 % vuosittain
 - EBITDA 2010–2014: 9 % liikevaihdosta keskimäärin
- 500+ työntekijää, 1200+ asiakasta
- Listattu NASDAQ OMX Helsingin päälistalla
 - 10 000+ osakkeenomistajaa

Microsoft Partner

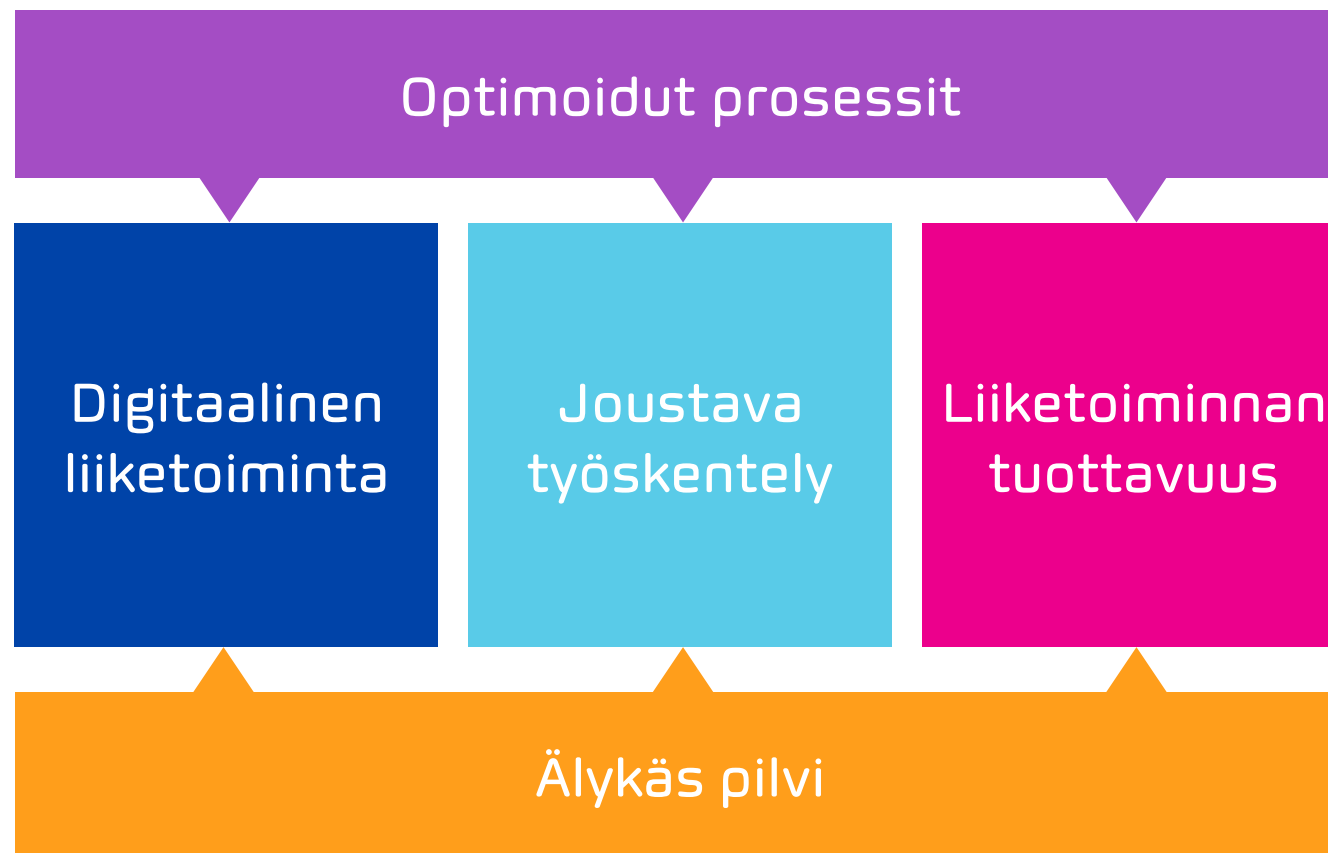
- Gold Application Development
- Gold Application Integration
- Gold Cloud Platform
- Gold Cloud Productivity
- Gold Collaboration and Content
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Analytics
- Gold Data Platform
- Gold Enterprise Resource Planning
- Gold Project and Portfolio Management



Integraation periaatteet ja tavoitteet

- **Yhteinen missio, visio ja strategia tulla yhdessä Pohjoismaiden johtavaksi Microsoft-pohjaisten ratkaisujen tarjoajaksi**
- Laajentaa Cinteroksen hyvää mainetta Innofactorin perustaksi Ruotsissa
- Keskittyä alueisiin, joissa voidaan yhdessä nopeasti kiihdyttää kasvua Ruotsissa ja muissa Pohjoismaissa
- Aloittaa integraatio ”nopeista voitoista” samalla varmistuen nykyisen liiketoiminnan jatkuvuus
- Luoda johtamis- ja organisaatiomalli, missä voidaan saavuttaa yhtä aikaa hyödyt Ruotsin (ja muiden maiden) paikallisesta osaamisesta sekä pohjoismaisesta tarjonnasta ja yhteisistä tukitoiminnoista
- Lopullinen tavoite on rakentaa yhdessä Suomen, Ruotsin ja Tanskan tiimien kanssa yksi Innofactorin tapa tehdä voittavaa liiketoimintaa

Tarjonta: Empower Your Business



Microsoft Partner

- Gold Application Development
- Gold Application Integration
- Gold Cloud Platform
- Gold Cloud Productivity
- Gold Collaboration and Content
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Analytics
- Gold Data Platform
- Gold Enterprise Resource Planning
- Gold Project and Portfolio Management

Tarjonta: Empower Your Business

Microsoft Partner

Gold Application Development
Gold Application Integration
Gold Cloud Platform
Gold Cloud Productivity
Gold Collaboration and Content
Gold Customer Relationship Management
Gold Data Analytics
Gold Data Platform
Gold Enterprise Resource Planning
Gold Project and Portfolio Management

Optimoidut
prosessit

Digitaalinen
liiketoiminta

Joustava
työskentely

Liiketoiminnan
tuottavuus

Älykäs pilvi

Asiakashallinta |
Markkinointi | Myynti |
Tuotanto | Logistiikka |
Toimitus | Projektit |
Tuki | HR | Talous | ICT
| Laki

Asiakaskokemus |
Digitaalisen
liiketoiminnan optimointi |
Palvelumuotoilu ja
käyttökokemus |
Digitaaliset palvelut |
Sosiaalinen media |
Analytiikka

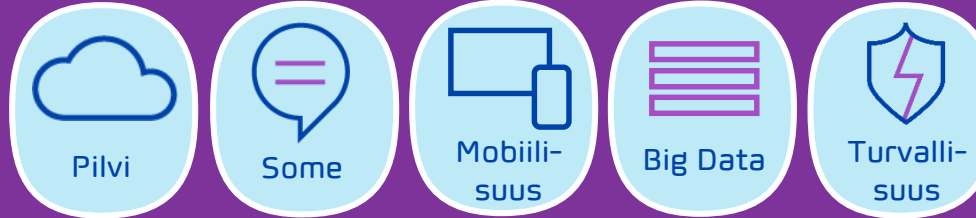
Työntekijäkokemus |
Digitaaliset
työympäristöt | Viestintä
| Informaation hallinta | |
Appsit | Analytiikka

Liiketoimintakokemus |
CRM | PPM | ERP |
Asianhallinta |
Asiakaskohtaiset
ratkaisut | Analytiikka

Identiteetin hallinta |
Kapasiteetti | EMS |
Analytiikka | Machine
Learning | IoT

Innofactorin keskeiset kilpailuedut

1. Globaalit megatrendit



”Asiakkaiden ostokäyttäytyminen muuttuu isoista IT-projekteista joustavien pilvipalveluiden hankintaan.”

2. Microsoft ja sen ekosysteemi menestyvät

- Microsoftin vahva asema yritys- ja kuluttaja-asiakkaissa sekä laitteissa ja palveluissa
- Maailman laajin IT-tuote- ja palvelutarjonta, vuosittainen T&K-investointi USD 11 mrd
- Windows ja Office ovat De Facto -standardeja
- Maailman laajin kumppaniverkosto innovoi jatkuvasti uusia ratkaisuja asiakkaille
- Microsoft kasvaa yritysasiakkaissa IT-markkinan yleiskasvua paljon nopeammin

”Microsoft keskittyy globaalin pilvi-infrastruktuurin rakentamiseen Azureen ja generisten pilvipalveluiden toteuttamiseen, esim. Office 365, Dynamics CRM Online and Power BI.”

3. Innofactor menestyy

- Johtava asema ja ymmärrys Microsoftin ekosysteemistä Pohjoismaissa
- Laajin Microsoft-pohjainen ratkaisu-, tuote- ja palveluntarjonta Pohjoismaissa
- Syvä ymmärrys asiakasvertikaaleista yksityisellä, julkisella ja kolmannella sektorilla
- Innofactor sijaitsee Microsoftin keskeisissä T&K-maissa, Suomessa ja Tanskassa
- Ainutlaatuiset näytöt nopeasta kannattavasta kasvusta sekä onnistuneista yritysjärjestelyistä
- Kyvykyys innovoida joustavasti liiketoimintaympäristön muutoksen edellyttämiä uusia palveluja

”Innofactor toimittaa asiakkailleen niiden kilpailukykyä vahvistavia ratkaisuja perustuen omiin tuotteisiin, palveluihin sekä Microsoftin Azureen ja pilvipalveluihin.”

Innofactorin johtoryhmä (yhdistymisen jälkeen)



Sami Ensio, President and CEO, s. 1971, DI

Innofactorin perustaja, toimitusjohtaja ja hallituksen jäsen vuodesta 2000. Vahva ja laaja-alainen ohjelmistoalan osaaminen sekä vankka kokemus alan strategisesta ja operatiivisesta johtamisesta sekä kannattavan kasvun johtamisesta. Omistus noin 7,4 miljoonaa osaketta.



Anthony Gyursanszky, COO, s. 1969, DI

Innofactorissa vuodesta 2015. Ennen Innofactoria Microsoft Oy:n markkinointi- ja liiketoimintajohtajana, Enderon toimitusjohtajana, SSH:n tuotteista ja markkinoinnista vastaavana johtajana, F-Securen liiketoimintayksiköiden johtajana, vastannut Tellabs Oy:n kansainvälisestä liiketoiminnasta Aasiassa Singaporessa sekä Tellabs Oy:n liiketoiminnan kehittämisestä kokonaisuutena. Omistus noin 0,1 miljoonaa osaketta (henkilöstöannin jälkeen).



Janne Heikkinen, CTO, Executive Vice President, Products and Services, s. 1974, DI

Innofactorissa vuodesta 2015. Aiemmin toiminut Microsoftin kansainvälisessä organisaatiossa, jossa viimeisimpänä tehtävään vastannut Surfacen tuotehallinnasta San Diegossa sekä 14 vuoden ajan Nokialla vastaten useiden Nokian tuotteiden ja ohjelmistojen tuotehallinnasta ja markkinoinnista, sekä toiminut Nokian teknologiastrategioiden, liiketoimintaympäristön analyysien ja liiketoiminnan kehittämisen tehtävissä. Omistus noin 0,1 miljoonaa osaketta (henkilöstöannin jälkeen).



Elina Jokinen, VP, HR, s. 1974, VTM

Innofactorissa vuodesta 2013. Toiminut aiemmin yli 10 vuoden ajan eri HR-tehtävissä mm. henkilöstön kehittämisessä VTT:llä ja lukuisissa eri tehtävissä Nokialla. Erityisosaamisalueita ovat osaamisen kehittäminen, muutoshallinta, johtamisen kehittäminen ja viestintä. Vastuualueena on muodostaa kansainvälinen liiketoimintaa ja henkilöstön kehittymistä hyvin tukeva HR-toiminto. Omistus noin 0,05 miljoonaa osaketta (henkilöstöannin jälkeen)



Janne Martola, CFO s. 1974, DI

Innofactorissa vuodesta 2011. Vastaa talousjohtajan toimen lisäksi yritysjärjestelyistä. Toiminut aiemmin pohjoismaisessa pääomasijoitusyhtiössä CapMan Oyj:ssä teknologia-alueen sijoitusjohtajana sekä useiden kansainvälisesti toimivien kasvuyhtiöiden hallituksissa. Yli 15 vuoden kokemus kotimaisista ja kansainvälisistä yritysjärjestelyistä, johtamis- ja hallitustyöskentelystä sekä kansainvälisestä liiketoiminnasta. Omistus noin 0,2 miljoonaa osaketta (henkilöstöannin jälkeen).



Robert Erlandsson, s. 1966 KTM

Maajohtaja, Innofactor Ruotsi. Cinteroksen toimitusjohtaja ja yksi perustajista vuodesta 2005 lähtien. Robertilla on vahva tausta menestyvän ja kannattavan liiketoiminnan rakentamisesta. Hänen vahvuuksiin kuuluvat muutoksen hallinta, inspiroiva johtaminen, myynti, markkinointi sekä viestintä. Ennen Cinterosta Robert on toiminut lukuisissa tehtävissä useissa teknologiayrityksissä kuten toimitusjohtajana Aaro Systemissä, talousjohtajana Cygatessa ja Business Controllerina Ericssonilla. Osakeomistus: määräytyy lopullisen kauppahinnan maksun jälkeen.

Yhteenveto: Innofactor ja ruotsalainen Cinteros AB yhdistyvät – Innofactor jatkaa laajentumistaan Pohjoismaissa

Ainutlaatuinen Microsoft-pohjaisten ratkaisujen osaaminen – 500+ asiantuntijaa

Vahva asiakaskunta Suomessa, Ruotsissa ja Tanskassa – 1 200+ asiakasta

Laajin kattava Microsoft-pohjainen ratkaisu-, tuote- ja palvelutarjonta Pohjoismaissa – merkittävä ristiinmyyntimahdollisuus

Jopa nykyistä parempi huomio Microsoftilta kaikilla tasoilla: Ruotsi, WE ja globaali

Merkittävä mahdollisuus kasvaa yhdessä Ruotsin ja Pohjoismaiden ykköseksi!

Microsoft Partner

- Gold Application Development
- Gold Application Integration
- Gold Cloud Platform
- Gold Cloud Productivity
- Gold Collaboration and Content
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Analytics
- Gold Data Platform
- Gold Enterprise Resource Planning
- Gold Project and Portfolio Management

Muita lähiajan tapahtumia

- Merkittävää uusmyyntiä
 - Helsingin metron tilannekuvajärjestelmä 2,9/7,0 Meuroa (26.11.2015)
 - Toimialakohtainen ERP vaateteollisuudelle Suomessa 0,5 Meuroa (30.11.2015)
 - Väestörekisterikeskuksen sähköisen asioinnin, asianhallinnan ja asiakkuudenhallinnan palvelukokonaisuus 0,8 Meuroa (11.12.2015)
- Innofactor Skilli voitti Suomen Laatuinnovaatiopalkinnon (13.11.2015)
- Innofactor myi HRM-liiketoiminnan Arc Technology Oy:lle (22.12.2015)
 - 7 työntekijää, 25 asiakkuutta
 - Innofactor pysyy vähemmistöomistajana
 - HRM-liiketoiminta siirtyy uudessa yhtiössä strategian ytimeen
 - Tavoitteena kasvattaa HRM-liiketoimintaa Suomessa ja Pohjoismaissa

Lisätietoja

<http://www.innofactor.fi/sijoittajat>

Sami Ensio

Toimitusjohtaja

+358 50 584 2029

sami.ensio@innofactor.com

Janne Martola

Talousjohtaja

+358 50 359 0844

janne.martola@innofactor.com



Kerava
Kaupungin palvelut kokoava, odotukset ylittänyt nykyaikainen verkkosivusto.

[Lue lisää](#)

Innofactor sijoituskohteena

- Toimitusjohtajan katsaus
- Missio ja visio
- Konsemin keskeiset tunnusluvut
- Kasvu ja taloudelliset tavoitteet
- Liiketoimintaympäristö ja strategia
- Asiakkaat
- Henkilöstö
- Tarjottavat ratkaisut
- Yrityskaupat
- Yritysvastuu
- Tulevaisuudennäkymät (markkinaohjaus)

- Osaketieto
- Hallinto ja johtaminen
- Tiedotteet, julkaisut ja selvitykset
- Analytiikat
- Sijoittajan kalenteri
- Yhtiökokous
- Sijoittajayhteydet

Sijoittajat > Innofactor sijoituskohteena



€ 0,95
20.07.2015 18:30 EET
Muutos % Ylin Alin
€ 0,00 0,00% € 0,96 € 0,94

Innofactor lyhyesti

Suurin Microsoftin tuotteisiin keskittynyt IT-talo Suomessa.

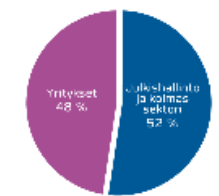
Microsoftin palkittu kumppani Suomessa, Tanskassa ja kansainvälisesti.

Erinomaiset näytöt nopeasta ja kannattavasta kasvusta

- Vuoden 2014 liikevaihto n. 44,1 miljoonaa euroa, jossa kasvua edelliseen vuoteen n. 35 %
- Liikevaihdon kasvu 2010-2014 keskimäärin 45 % vuosittain
- Liikevoitto (EBITDA) 2010-2014 keskimäärin 8,8 % liikevaihdosta

Yli 400 työntekijää, 7 toimipistettä Suomessa, kaksi Tanskassa ja yksi Ruotsissa, yli 1 000 asiakasta.

Listattu Helsingin pörssin päälistalla. Noin 10 000 osakkeenomistajaa.



Pörssitiedotteet

13.07.2015
Innofactorin tammi-kesäkuun 2015 osavuositarkastuksen julkaiseminen

30.06.2015
Innofactor Oyj:n hallitus päätti henkilöstölle suunnatusta osakepohjaisesta sitouttamisjärjestelmästä

[► NÄYTÄ KAIKKI](#)

Uutiset

13.07.2015
Innofactorin tammi-kesäkuun 2015 osavuositarkastuksen julkaiseminen

30.06.2015
Innofactor Oyj:n hallitus päätti henkilöstölle suunnatusta osakepohjaisesta sitouttamisjärjestelmästä

[► NÄYTÄ KAIKKI](#)

You're aiming
for profit?

We focus 100%
on growth.