

INNOFACTOR®

Innofactor Oyj:n tilinpäätös- tiedote 2016

7.3.2017 Sami Ensio, toimitusjohtaja ja
Patrik Pehrsson, talousjohtaja

Microsoft
Partner

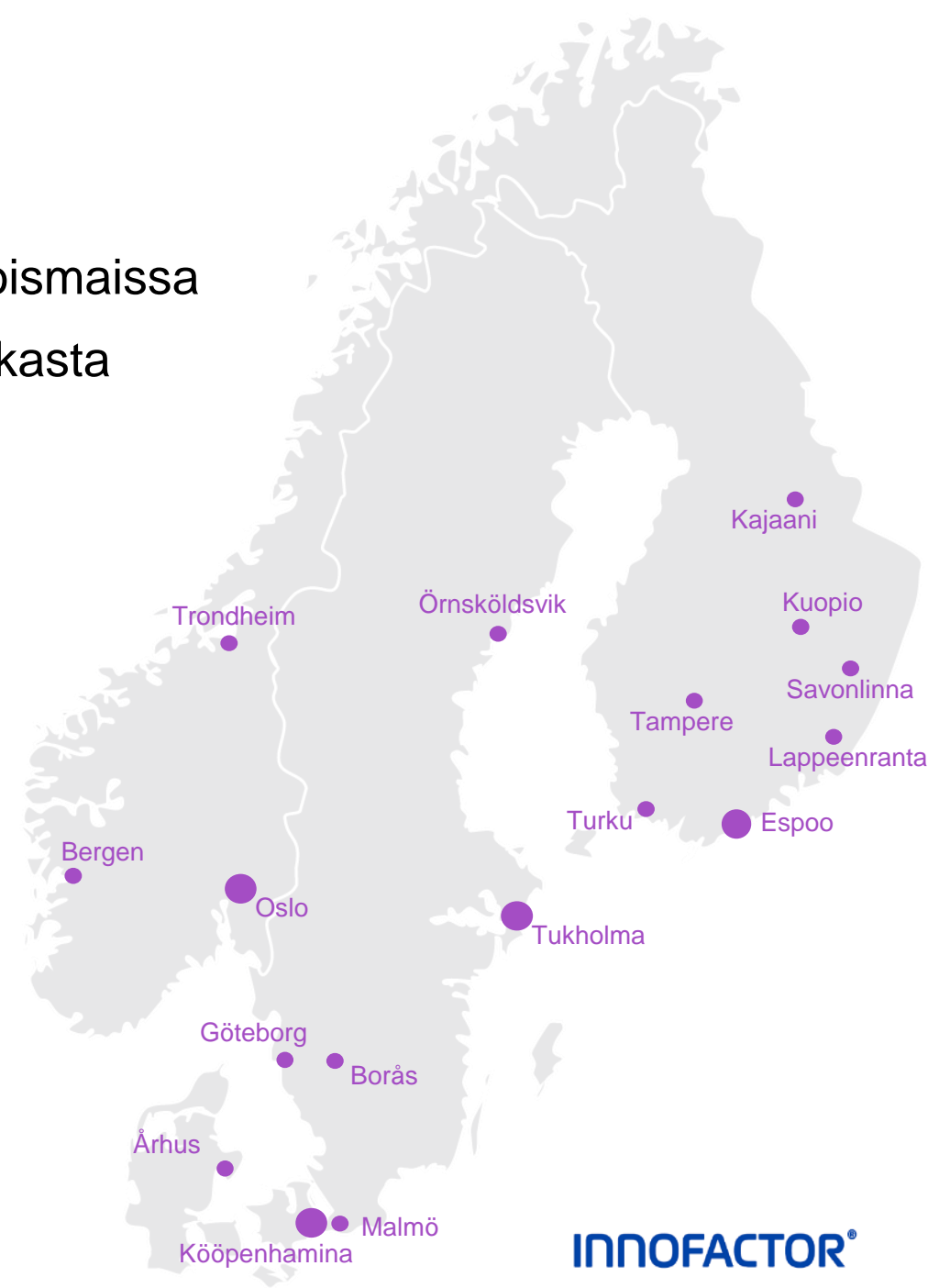


- Gold Application Development
- Gold Application Integration
- Gold Cloud Customer Relationship Management
- Gold Cloud Platform
- Gold Cloud Productivity
- Gold Collaboration and Content
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Analytics
- Gold Datacenter
- Gold Data Platform
- Gold Devices and Deployment
- Gold Enterprise Mobility Management
- Gold Enterprise Resource Planning
- Gold Identity and Access
- Gold Project and Portfolio Management



Innofactor lyhyesti

- Johtava pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja Pohjoismaissa
- 1500+ yritys-, julkishallinnon ja kolmannen sektorin asiakasta
- 15 yritystason Microsoft-kultakompetenssia
- 600+ asiantuntijaa, joista Suomessa 350+,
1600+ yksilötason Microsoft-sertifikaattia, 10+ MVP:tä
- Liikevaihto 60 M€ (2016), kasvu 28+ %
ja käyttökate 8+ % (2012–2016 keskiarvo)
- Listattu Helsingin pörssissä, 10 000+ omistajaa



Microsoft
Partner



- Gold Application Development
- Gold Application Integration
- Gold Cloud Customer Relationship Management
- Gold Cloud Platform
- Gold Cloud Productivity
- Gold Collaboration and Content
- Gold Customer Relationship Management
- Gold Data Analytics
- Gold Datacenter
- Gold Data Platform
- Gold Devices and Deployment
- Gold Enterprise Mobility Management
- Gold Enterprise Resource Planning
- Gold Identity and Access
- Gold Project and Portfolio Management

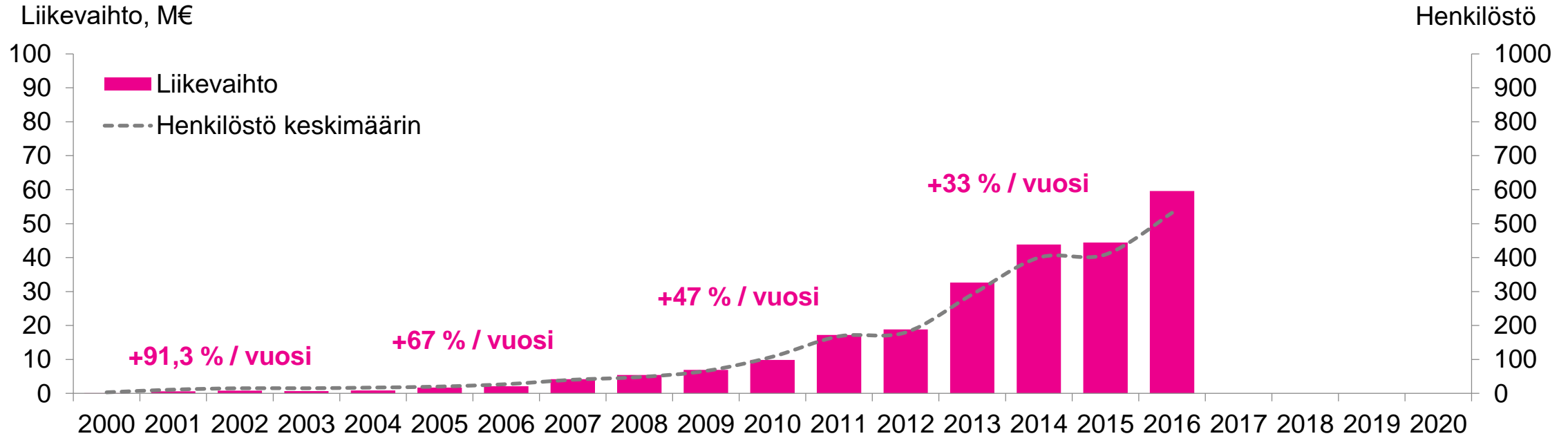


NASDAQ

Päälistalla toimialalla
teknologia

AAA

Järjestelmällistä kasvua vuodesta 2000



Startup – kaikkea kaikille

- Sami Ensio perusti Innofactorin 1.1.2000
- Ensimmäinen oma tuote Prime syntyy

#1 valituissa mikrosegmenteissä

- SharePointin pioneeri
- Ensimmäiset yritysjärjestelyt

#1 Microsoft-toimittaja Suomessa

- Microsoft CRM, BI ja asianhallinta
- Käänteinen listautuminen

#1 Microsoft-toimittaja Pohjoismaissa

- Tarjonta pilveen
- Organisaatiomuutos tukemaan kasvua ja Pohjoismaista kansainvälistymistä
- Lukuisia yritysostoja Pohjoismaissa

#1 Pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja jokaisessa Pohjoismaassa

- Tarjonnan yhtenäistäminen
- 20 % orgaaninen kasvu ja 20 % käyttökate vuonna 2020

Missiomme:

Tuomme esiin organisaatioiden ja ihmisten uniikin potentiaalin digitaalisessa maailmassa.

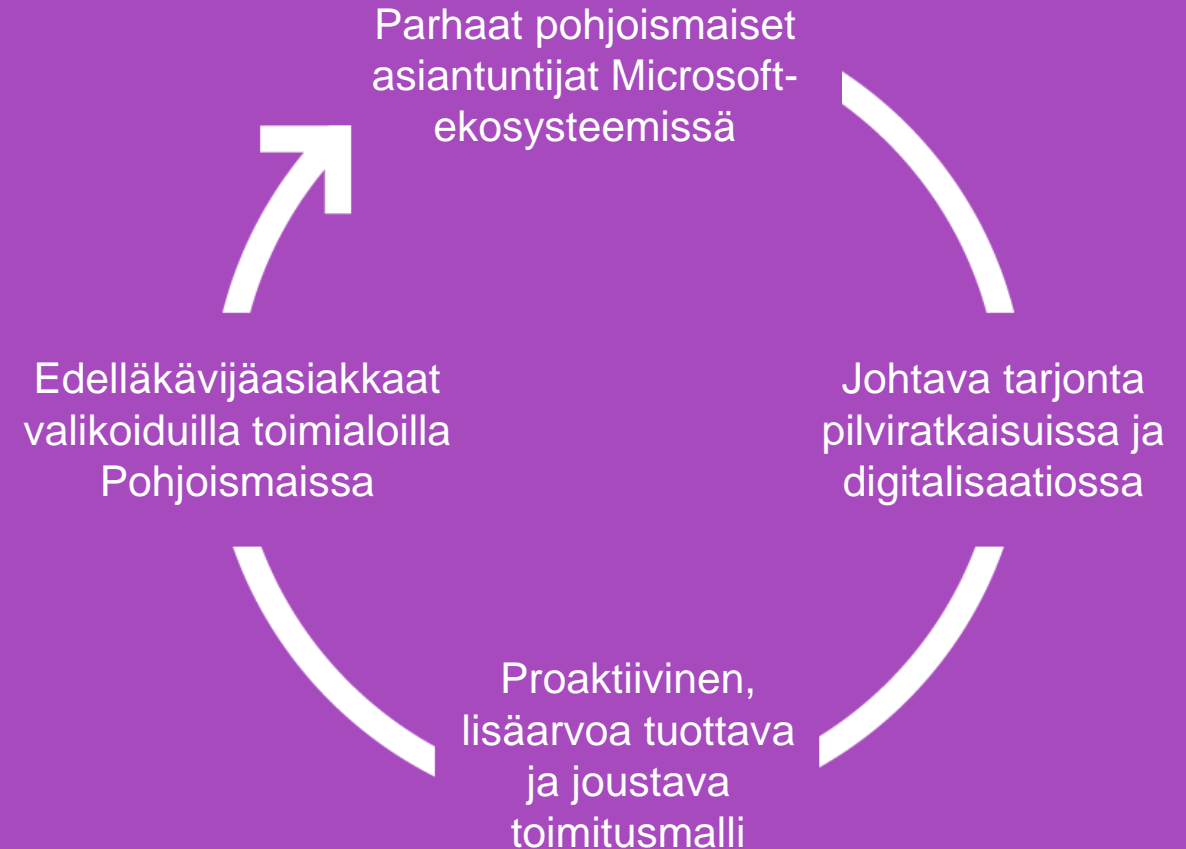
Visiomme:

Olemme johtava pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja jokaisessa Pohjoismaassa.

Pitkän tähtäimen taloudellisenä tavoitteena on:

- saavuttaa noin 20 prosentin vuosittainen orgaaninen kasvu viimeistään vuonna 2020
- saavuttaa noin 20 prosentin käyttökate (EBITDA) suhteessa liikevaihtoon viimeistään vuonna 2020
- pitää kassavirta positiivisena ja turvata kaikissa tilanteissa rahoituksellinen vakavaraisuus

Strategiamme:



Keinot vuoden 2020 tavoitteiden saavuttamiseksi

20 % orgaaniseen kasvuun uskomme pääsevämme muun muassa seuraavin keinoin:

- Keskitymme Pohjoismaissa niihin toimialoihin ja asiakassegmentteihin, joilla on suuri kasvupotentiaali digitalisaatiossa ja pilvipalveluiden käyttöönotossa. Sosiaali- ja terveydenhuolto sekä hyvinvointipalvelut ovat yksi esimerkki toimialasta, johon panostamme vahvasti 2017 ja tulevina vuosina.
- Tehostamme tuotteidemme ja palveluidemme myyntiä nykyisissä asiakkuuksissa, jotta voimme kilpailla yhä suuremmasta osuudesta asiakkaiden digitalisaation käyttämästä budjetista sekä kehittää asiakassuhteitamme pitkällä aikavälillä.
- Panostamme modernien digitaalisen markkinoinnin menetelmien käyttöön tehostaaksemme uusasiakashankintaa ja vahvistaaksemme asiakasmielikuvaa Innofactorista johtavana Pohjoismaisena digitalisaation ja pilvipalveluiden toteuttajana – sekä tehostaaksemme myyntiämme.

20 % käyttökatteeseen uskomme edellä esitetyn lisäksi pääsevämme muun muassa seuraavin keinoin:

- Siirrämme tarjoamamme painopistettä tulevaisuudessa enenevissä määrin omiin tuotteisiin ja tuotteistettuihin palveluihin, jotka helpottavat asiakkaidemme pilvipalveluihin siirtymistä ja ylläpitoa. Näin voimme jatkossakin tarjota asiakkaillemme parempaa palvelua, suurempaa lisäarvoa ja vahvistaa pitkäaikaisia asiakassuhteitamme.
- Vahvistamme jatkuvasti omien asiantuntijoidemme ammattitaitoa siten, että asiakkaamme näkevät heidän osaamisessaan merkittävää lisäarvoa verrattuna kilpailijoihimme, ja ovat tästä syystä valmiita maksamaan toimialan keskiarvoa korkeamman hinnan.
- Kehitämme joustavaa ja nopeaa lisäarvoa mahdollistavaa toimitusmalliamme siten, että se sekä vahvistaa ennestään asiakastyytyväisyyttä. Keskitymme toimitusmallimme kehittämisessä siihen, että työ suunnitellaan mahdollisimman tehokkaasti ja asiakkaalle lisäarvoa tuottamattoman turhan työn osuus minimoidaan, ja samalla laskutusasteemme paranee.
- Panostamme Pohjoismaisella tasolla kustannussäästöjä tuovien synergoiden saavuttamiseen, esimerkiksi ottamalla vuonna 2017–2018 käyttöön yhteispohjoismaisen pilvipohjaisen Microsoft Dynamics 365 for Operations -toiminnanohjausjärjestelmän.

Parhaat pohjoismaiset Microsoft-asiiantuntijat

Erotumme ammattitaidollamme

Dynaaminen 600+ huippuasiiantuntijan yhteisö

Parhaat työkaverit ja tiimihenki

1600+ Microsoft-sertifikaattia ja 10+ MVP:tä

Huippuprojektit, mielenkiintoiset asiakkaat ja jatkuva yhdessä oppiminen

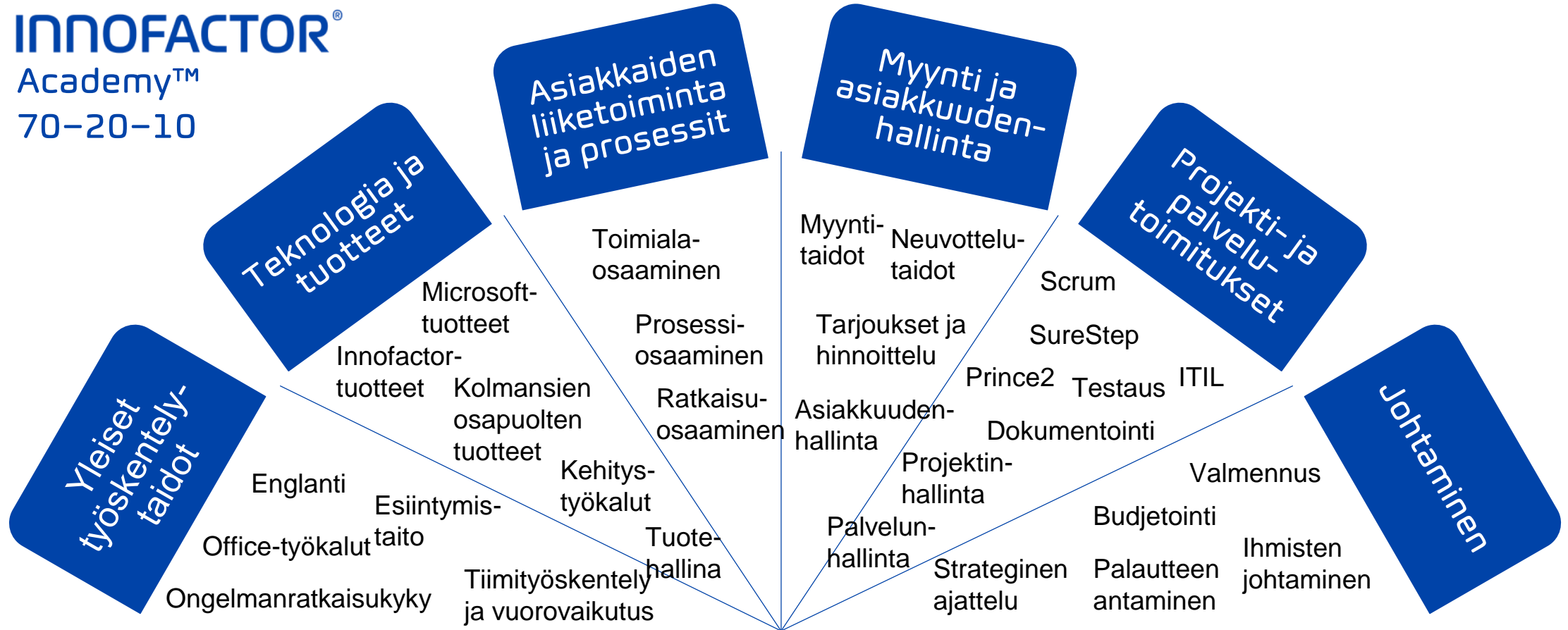
Ainutlaatuinen voittamisen kulttuuri, jossa teemme työtä rautaisella ammattitaidolla, pilke silmäkulmassa

Innofactorin kasvu ja kehitys ovat mahdollisia ainoastaan huippuhenkilöstömme ansiosta

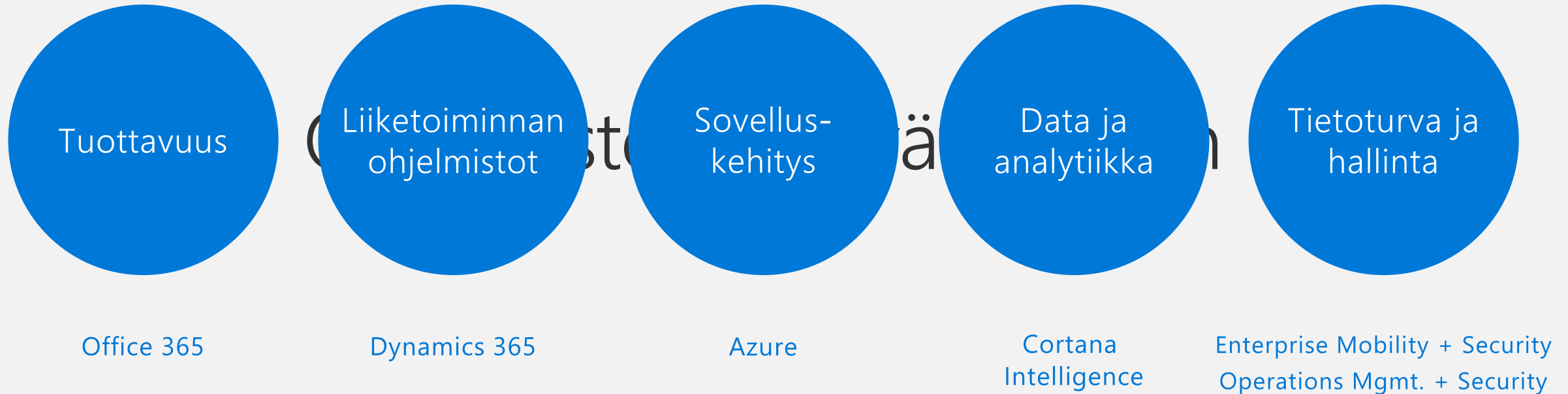


Jatkuva osaamisen kehittäminen ja koulutus

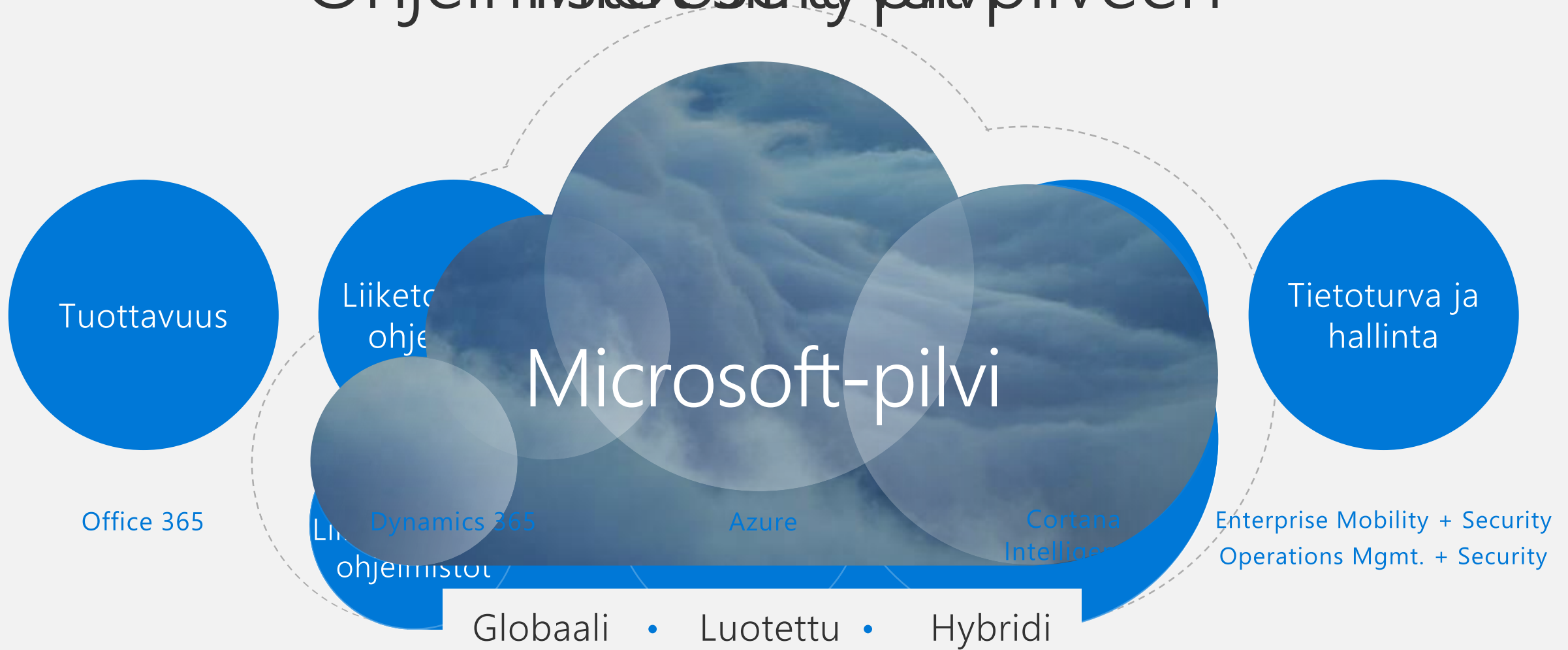
INNOFACTOR[®]
Academy™
70-20-10



Ohjelmistot siirtyvät pilveen



Ohjelmistorsioitustyvät pilveen

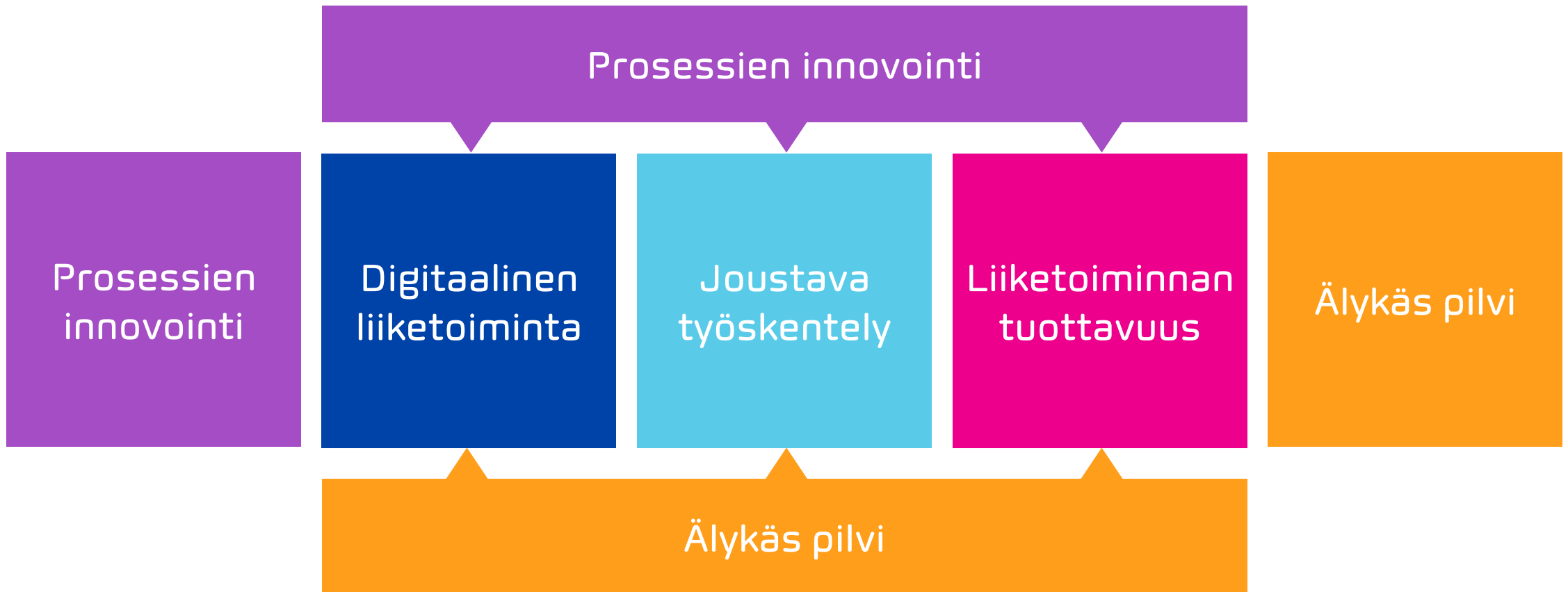


Digitaalisuus

Trendit innovaatioiden lähteinä



Ratkaisumme parantavat asiakkaidemme liiketoimintaa



Prosessien innovointi

Parempi liiketoimintaprosessi

- Asiakashallinta, markkinointi, myynti ja asiakastuki
- Tuotanto, logistiikka, toimitus ja projektit
- Liiketoiminnan ja tuotteiden kehitys sekä innovointi
- Taloushallinto ja liiketoiminnan ennustaminen
- HR, laatu, riskienhallinta, ICT ja lakiasiat

Digitaalinen liiketoiminta

Parempi asiakaskokemus

- Palvelumuotoilu
- Digitaalinen markkinointi
- WWW-sivut ja mobiilisovellukset
- Digitaalinen asiakaspalvelu

Joustava työskentely

Parempi työntekijäkokemus

- Liikkuvan työn tehostaminen
- Digitaalinen yhteistoiminta
- Yritystasoinen kommunikaatio

Liiketoiminnan tuottavuus

Parempi liiketoimintakokemus

- Asiakkuudenhallinta (CRM) ja xRM
- Projektin- ja projekti-salkunhallinta (PPM)
- Toiminnanohjaus (ERP) ja räätälöidyt ratkaisut
- Informaation-, asian- ja laadunhallinta
- Business Intelligence (BI)

Älykäs pilvi

Parempi pilvikokemus

- Azuren käyttöpalvelut
- Identiteetinhallinta
- Mobiilit hallinta- ja tietoturvapalvelut (EMS)
- Operatiiviset hallinta- ja tietoturvapalvelut (OMS)
- Kehittynyt analytiikka, koneoppiminen ja IoT

Proaktiivinen, lisäarvoa tuottava ja joustava toimitusmallimme perustuu arvoihimme





Pikastartti

Konkreettista hyötyä heti alusta alkaen

- Asiakkaan osaamisen kasvattaminen aiheesta
- Asiakkaan ympäristön ja tarpeiden yleinen arviointi
- Konsultointi
- Proof of Concept (PoC) tai demo, joka jo sellaisenaan tuo hyötyä

Tarvemäärittäminen ja yhteistyömalli

Yhteistyöllä löydämme parhaan vaihtoehdon

- Laajuuden rajaaminen
- Liiketoiminnan tavoitteet
- Toiminnalliset vaatimukset
- Arkkitehtuurinen viitekehys
- Tietoturva ja suorituskyky
- Oikean toimitus-, palvelu-, tuki- ja hallinnointimallin valinta

Toimitus ja käyttöönotto

Ketterä toimitus ja nopeat asiakashyödyt

- Tehokas projektihallinta
- Suunnittelu ja määrittely
- Tekninen toteutus
- Dokumentointi
- Laadunhallinta ja testaus
- Riskienhallinta
- Käyttöönotto ja käyttäjien tukeminen

Jatkuvat palvelut ja kehitys

Joustava ja koko ajan kehittyvä palvelu

- Luotettavat palvelut
- Sopiva palvelumalli
- Oikea palvelutaso
- Kiinteässä yhteistyössä asiakkaan kanssa tapahtuva jatkuva kehittäminen

1500+ yritys-, julkishallinnon ja kolmannen sektorin asiakasta Pohjoismaissa



Q4/2016 tulokset

”Lumagaten yritysoston maksimi-
kauppahinta laski 3,7M€ ennustetta
heikomman Q4/2016 EBITDA:n takia”

Liikevaihdon ja käyttökateen määrällä
mitattuna Innofactorin historian paras
vuosineljännes

Lumagate jäi kuitenkin merkittävästi
kaupantekohetken ennusteistaan, josta
syytä maksimihinta laski 3,7M€

Liikevaihto kasvoi +42,9 % ja
EBITDA +14,2 %.

Liikevaihto

18,0 M€

Kasvua +42,9%
verrattuna
Q4/2015

EBITDA

**11,1%
2,0 M€**

Kasvua +14,2%
verrattuna
Q4/2015

Korjaavat toimenpiteet Lumagaten kannattavuuden parantamiseksi

- Integraatiota nopeutetaan aiemmin suunnitellusta
- Koko organisaatio uudistetaan kustannustehokkaammaksi ja toimivammaksi
 - Norja – organisaatiota uudistettiin merkittävästi helmikuussa 2017
 - Ruotsi – organisaatio uudistetaan maaliskuussa 2017
 - Tanska – toiminnot yhdistetään kokonaisuudessaan Innofactorin toimintoihin huhtikuun 2017 alusta
 - Lumagaten konsernitoiminnot yhdistetään Innofactoriin, joitain kustannuksia karsitaan
- Lumagatessa on erittäin osaavia ihmisiä, johtavaa pilviteknologioihin liittyvää tietotaitoa, paljon hyviä asiakkaita ja kehittyneitä ratkaisuja
- Kyseessä on edelleen erittäin hyvä ostos Innofactorin kannalta
- Uskomme edellä esitetyillä muutoksilla pystyvämme saamaan Lumagaten suunnilleen samaan kannattavuustasoon muun Innofactor-konsernin kanssa

Q1-Q4/2016 toteuma ja vuoden 2017 näkymät

Valitut tunnusluvut

	Q1-Q4 /2016	Q1-Q4 /2015	Muutos (%)	Toimitusjohtajan kommentti
Liikevaihto (tEUR)	59 616	44 452	+34,1 %	<i>”Liikevaihto kasvoi strategisten tavoitteidemme mukaisella vaihteluvälillä 25–35 %, mihin voi olla tyytyväinen. Merkittävä osa kasvusta tuli Cinteros AB:n ja Lumagate Groupin yritysostojen kautta.”</i>
EBITDA (tEUR)	4 831	3 705	+30,4 %	<i>”Käyttökate parani edellisestä vuodesta. Käyttökatteeseen vaikuttivat jossain määrin yritysjärjestelyihin liittyneet kulut sekä erityisesti Lumagaten jääminen ennusteesta.”</i>
Omavarai- suusaste (%)	35,8 %	56,9 %		<i>”Innofactor maksoi takaisin 3,2 miljoonan euron hybridilainan, sekä osti Cinteroksen ja Lumagaten, mikä laski omavaraisuusastetta. Liiketoiminnan nettorahavirta pysyi vahvalla tasolla ja oli +3,1 miljoonaa euroa.</i>

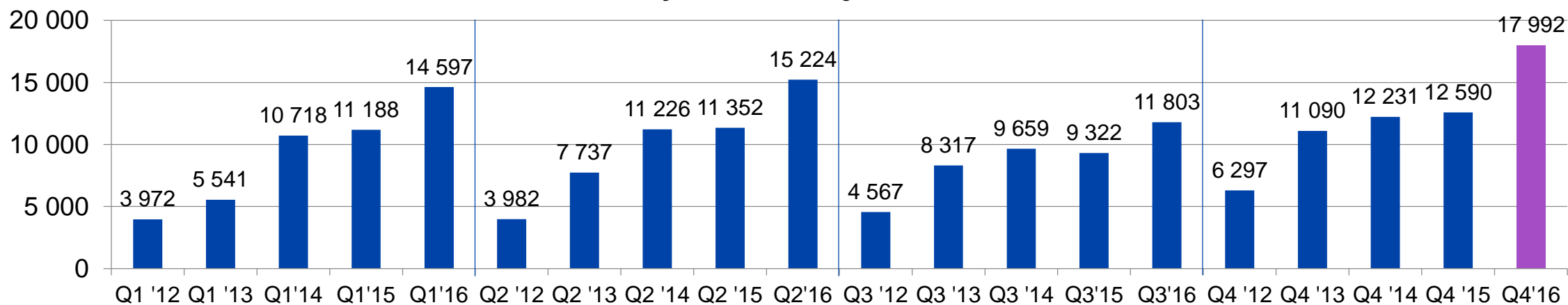
Näkymät vuodelle 2017

Innofactorin vuoden 2016 liikevaihdon ja käyttökateen (EBITDA) arvioidaan kasvavan edellisestä vuodesta 2015, jolloin liikevaihto oli 59,6 miljoonaa euroa ja käyttökate 4,8 miljoonaa euroa.

Liiketoiminnan kehitys vuosineljänneksittäin

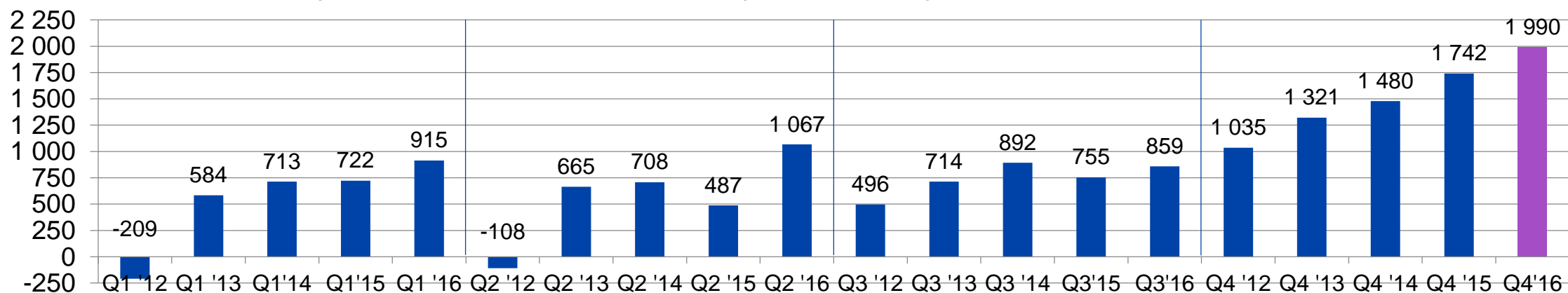
EUR '000

Liikevaihdon kehitys vuosineljänneksittäin 2012–2016



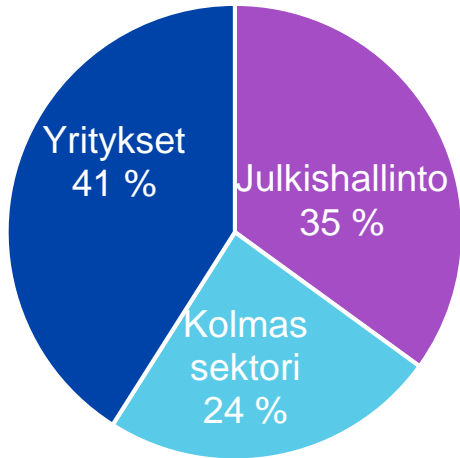
EUR '000

Käyttökateen (EBITDA) kehitys vuosineljänneksittäin 2012–2016

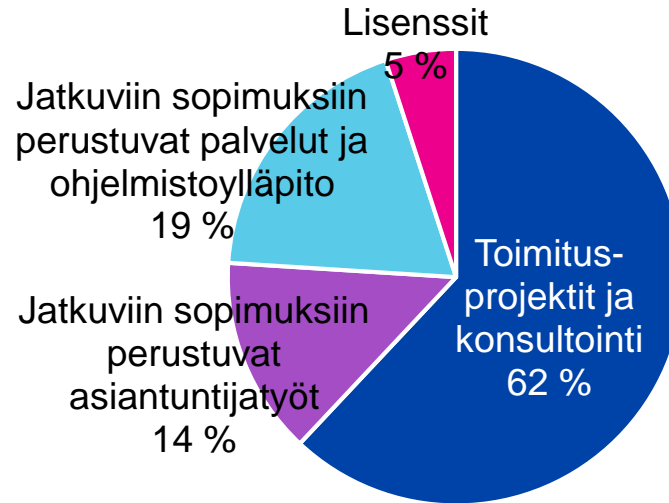


Laaja asiakaskunta ja pitkäaikaiset sopimukset tuovat vakautta

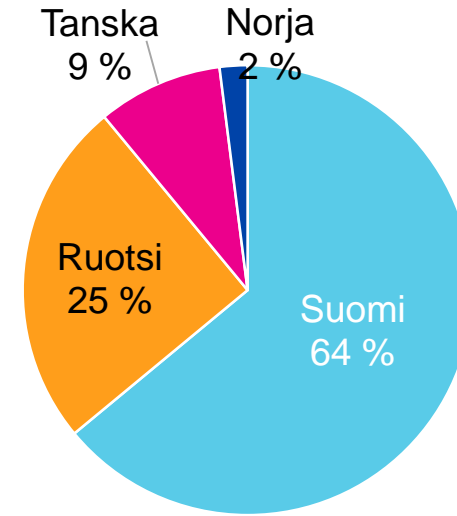
Liikevaihdon jakauma 1.1.–31.12.2016



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

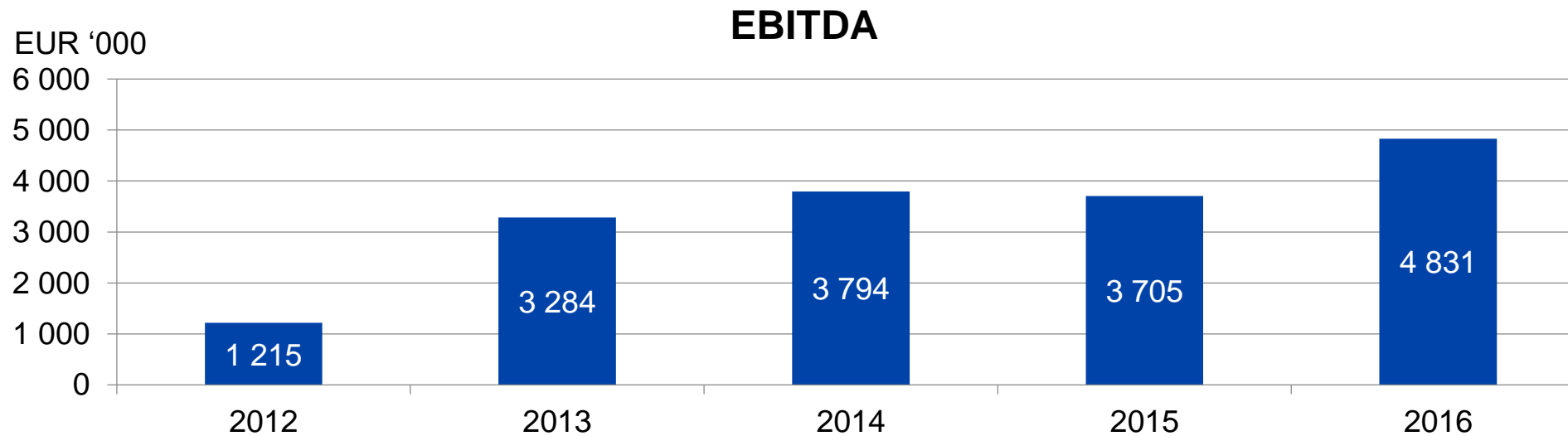
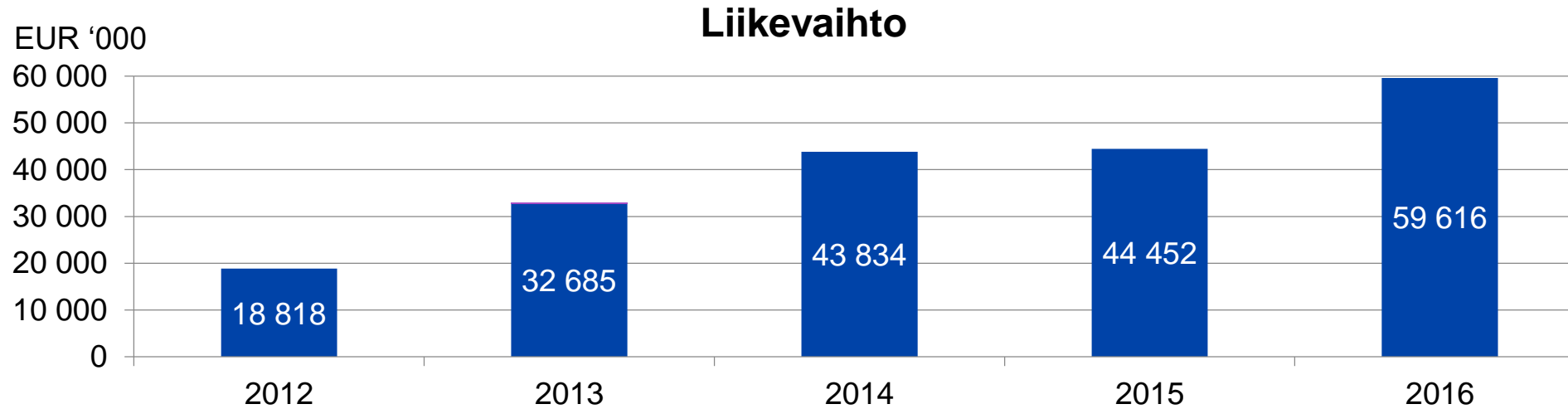


- Jatkuvat palvelusopimukset ja lisenssien myynti tuo kilpailuetua ja vakautta liiketoimintaan
- Työn myynti siirtyy enenevässä määrin puitesopimuksiin ja jatkuvaan ylläpitotyöhön



- Ruotsi, Tanska ja Norja toivat jo merkittävän osan Innofactorin liikevaihdosta (Lumagate mukana vain Q4/2016 osalta)
- Jatkossa tavoitteena vahva asema kaikissa Pohjoismaissa

Liiketoiminnan kehitys 2012–2016



Konsernin keskeisimmät tunnusluvut, IFRS

	1.10.– 31.12.2016	1.10.– 31.12.2015	Muutos	1.1.– 31.12.2016	1.1.– 31.12.2015	Muutos
Liikevaihto tuhatta euroa	17 992	12 590	42,9 %	59 616	44 452	34,1 %
Liikevaihto edellisellä kaudella	12 590	12 231		44 452	43 834	
Liikevaihdon kasvu	42,9 %	2,9 %		34,1 %	1,4 %	
Käyttökate (EBITDA) tuhatta euroa*	1 990	1 742	14,2 %	4 831	3 705	30,4 %
prosenttia liikevaihdosta*	11,1 %	13,8 %		8,1 %	8,3 %	
Liikevoitto/-tappio (EBIT) tuhatta euroa* ***	1 326	1 470	-9,8 %	2 332	2 542	-8,3 %
prosenttia liikevaihdosta	7,4 %	11,7 %		3,9 %	5,7 %	
Tulos ennen veroja tuhatta euroa** ***	1 196	1 395	14,3 %	1 920	1 935	-0,8 %
prosenttia liikevaihdosta	6,6 %	11,1 %		3,2 %	4,4 %	
Tulos tuhatta euroa** ***	957	1 116	-14,2 %	1 536	1 548	-0,8 %
prosenttia liikevaihdosta	5,3 %	8,9 %		2,6 %	3,5 %	
Oma pääoma tuhatta euroa	22 501	24 534	-8,3 %	22 501	24 534	-8,3 %
Oman pääoman tuotto****	5,4 %	18,4 %		6,5 %	6,6 %	
Korolliset velat tuhatta euroa	16 701	9 219	81,2 %	16 701	9 219	81,2 %
Rahavarat tuhatta euroa	902	843	7,0 %	902	843	7,0 %
Laskennalliset verosaamiset tuhatta euroa	5 760	6 704	-14,1 %	5 760	6 704	-14,1 %
Sijoitetun pääoman tuotto****	4,9 %	17,6 %		6,4 %	7,6 %	
Nettovelkaantumisaste (Net Gearing)	70,2 %	34,1 %		70,2 %	34,1 %	
Omavaraisuusaste	35,8 %	56,9 %		35,8 %	56,9 %	
Taseen loppusumma tuhatta euroa	63 587	43 983	44,6 %	63 587	43 983	44,6 %
Tutkimus - ja tuotekehitys tuhatta euroa	889	886	0,3 %	3 394	2 495	36,0 %
prosenttia liikevaihdosta	4,9 %	7,0 %		5,7 %	5,6 %	
Aktiivinen henkilöstö keskimäärin katsauskauden aikana*****	589	416	41,6 %	532	409	
Aktiivinen henkilöstö katsauskauden lopussa*****	591	415	42,4 %	591	415	30,1 %
Osakemäärä katsauskauden lopussa	32 901 377	33 453 737	-1,7 %	32 901 377	33 453 737	42,4 %
Tulos per osake (euroa)	0,0292	0,0334	-12,5 %	0,0467	0,0475	-1,7 %
Oma pääoma per osake (euroa)	0,684	0,733	-6,7 %	0,684	0,733	-1,6 %

*) Konserniyhtiössä havaittiin vuoden 2015 kolmannen vuosineljänneksen aikana projektien arvostusvirhe, joka kohdistui vuoden 2015 osalta 1.1.–30.6.2015 väliseen aikaan sekä aikaisempiin tilikausiin. Arvostusvirhe korjattiin yllä mainittuihin kausiin IAS 8: 41–42 mukaisesti. Virheen kokonaisvaikutus oli noin 552 tuhatta euroa käyttökatetta alentavasti, josta noin 238 tuhatta euroa kohdistui vuoteen 2015. Oikaisu ja niiden vaikutukset konsernin lukuihin on esitelty tarkemmin 20.10.2015 julkistetun osavuositarkastuksen 1.1.–30.9.2015 liitteessä.

**) IFRS 3:n mukaisesti katsauskaudella 1.10.–31.12.2016 liikevaihtoon sisältyi 518 tuhatta euroa (2015: 120) yrityskauppoihin liittyviä poistoja kauppahinnan kohdistuksista aineettomiin hyödykkeisiin. Kyseisillä poistoilla oikaistu katsauskauden 1.10.–31.12.2016 Innofactorin operatiivinen liikevoitto olisi ollut 1 844 tuhatta euroa (2015: 1 590), operatiivinen tulos ennen veroja 1 714 tuhatta euroa (2015: 1 515), operatiivinen tulos 1 371 tuhatta euroa (2015: 1 212) sekä operatiivinen tulos per osake 0,0419 euroa (2015: 0,0375). Katsauskauden 1.1.–31.12.2016 liikevaihtoon sisältyi 1 884 tuhatta euroa (2015: 480) yrityskauppoihin liittyviä poistoja kauppahinnan kohdistuksista aineettomiin hyödykkeisiin. Kyseisillä poistoilla oikaistu katsauskauden 1.1.–31.12.2016 Innofactorin operatiivinen liikevoitto olisi ollut 4 216 tuhatta euroa (2015: 3 022), operatiivinen tulos ennen veroja 3 804 tuhatta euroa (2015: 1 935), operatiivinen tulos 3 043 tuhatta euroa (2015: 1 548) sekä operatiivinen tulos per osake 0,0926 euroa (2015: 0,0471).

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

Merkittävimmät pörssitiedotteet Q4 ja sen jälkeen

- 10.10.2016 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor ostaa Lumagaten.
- 10.10.2016 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor uudistaa visionsa ja pitkän tähtäimen taloudelliset tavoitteensa.
- 21.12.2016 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor Oyj:n lakiasiainjohtaja lopettaa.
- 17.2.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Anna-Maria Palmroos on nimitetty Innofactorin lakiasiainjohtajaksi.

Osingonjako

- Innofactor on kasvuyhtiö, jonka tavoitteena on käyttää liikevoittoa kasvua edistäviin toimenpiteisiin, esimerkiksi yritysjärjestelyjen toteuttamiseen. Innofactor on määrittänyt osingonjakopolitiikan, jonka mukaisesti hallituksen tavoitteena on mahdollistaa osakkeen-omistajien jakaa 10 prosenttia ylittävästä käyttökatteesta (EBITDA) kulloisenkin liiketoimintatilanteen sallima maksimiosinko. Vuoden 2016 osalta käyttökate (EBITDA) oli 8,1 prosenttia liikevaihdosta. Osingonjakoehdotusta tehdessään hallitus huomioi yhtiön rahoitustilanteen, kannattavuuden ja lähiajan näkymät.
- Tilikauden 2016 lopussa konsernin emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma on 41 020 610,27 euroa.
- Hallitus esittää, että Innofactor Oyj ei jaa osinkoa tilikaudelta 2016.

Suurimmat osakkeenomistajat 31.12.2016

Nimi	Määrä	Prosenttiosuus
1. Ensio Sami*	7 460 715	22,68 %
<i>Ensio Sami</i>	5 286 955	16,07 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 588	2,20 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 586	2,20 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 586	2,20 %
2. Tilman Tuomo Tapani	2 747 492	8,35 %
3. Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	1 550 000	4,71 %
4. Laiho Rami Tapani	1 392 519	4,23 %
5. Linturi Kaija ja Risto*	1 266 411	3,85 %
<i>R. Linturi Oyj</i>	499 107	1,52 %
<i>Linturi Kaija Anneli</i>	430 000	1,31 %
<i>Linturi Risto Erkki Olavi</i>	337 304	1,03 %
6. Ärje Matias Juhanoika	933 278	2,84 %
7. Mäki Antti-Jussi	930 201	2,83 %
8. Muukkonen Teemu	522 230	1,59 %
9. Lampi Mikko Olavi	508 579	1,55 %
10. Kukkonen Heikki-Harri	326 021	0,99 %
11. Järvenpää Janne-Olli	322 804	0,98 %
12. Laiho Jari Olavi	270 000	0,82 %
13. Rausanne Oy	245 000	0,74 %
14. Damen Klaus Antero	210 001	0,64 %
15. Karppinen Antti Sakari	200 000	0,61 %
16. Hellen Stefan Andreas	180 000	0,55 %
17. Martola Janne Matti Juhani	170 000	0,52 %
18. Innofactor Oyj	163 839	0,50 %
19. Vakuutusosakeyhtiö Henki-Fennia	150 000	0,46 %
20. Mäkinen Antti Vilho Juhani	140 000	0,43 %

*) Suoraan ja edustamiensa tahojen kautta.

Innofactorin osakkeen kurssikehitys verrattuna OMX Helsingin yleisindeksiin (6.3.2017 päätöskurssi €1,40)

Kurssikehitys

Vuoden alusta +21.74%

1v. muutos +49.73%

2v. muutos +26.13%

3v. muutos +2.19%

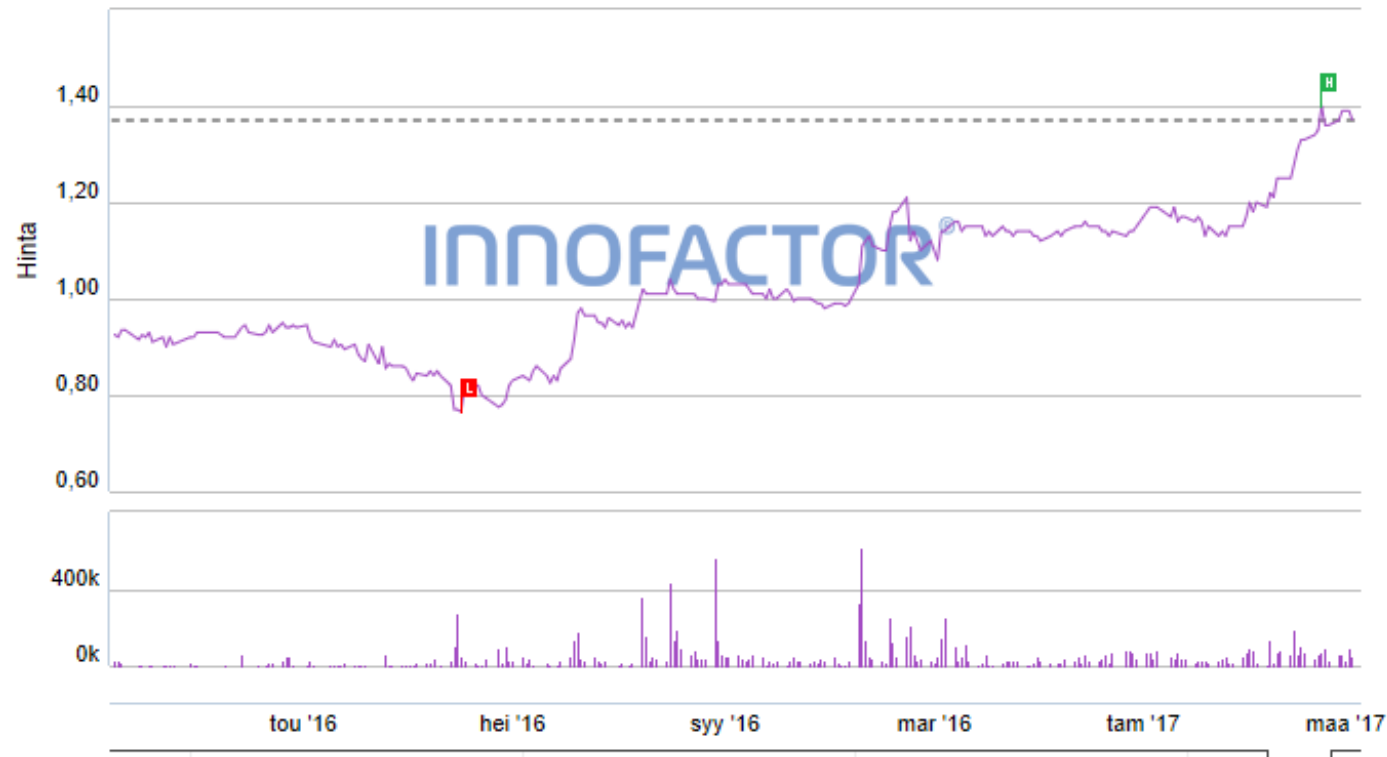
5v. muutos +129.51%

Vuoden ylin 1.41EUR

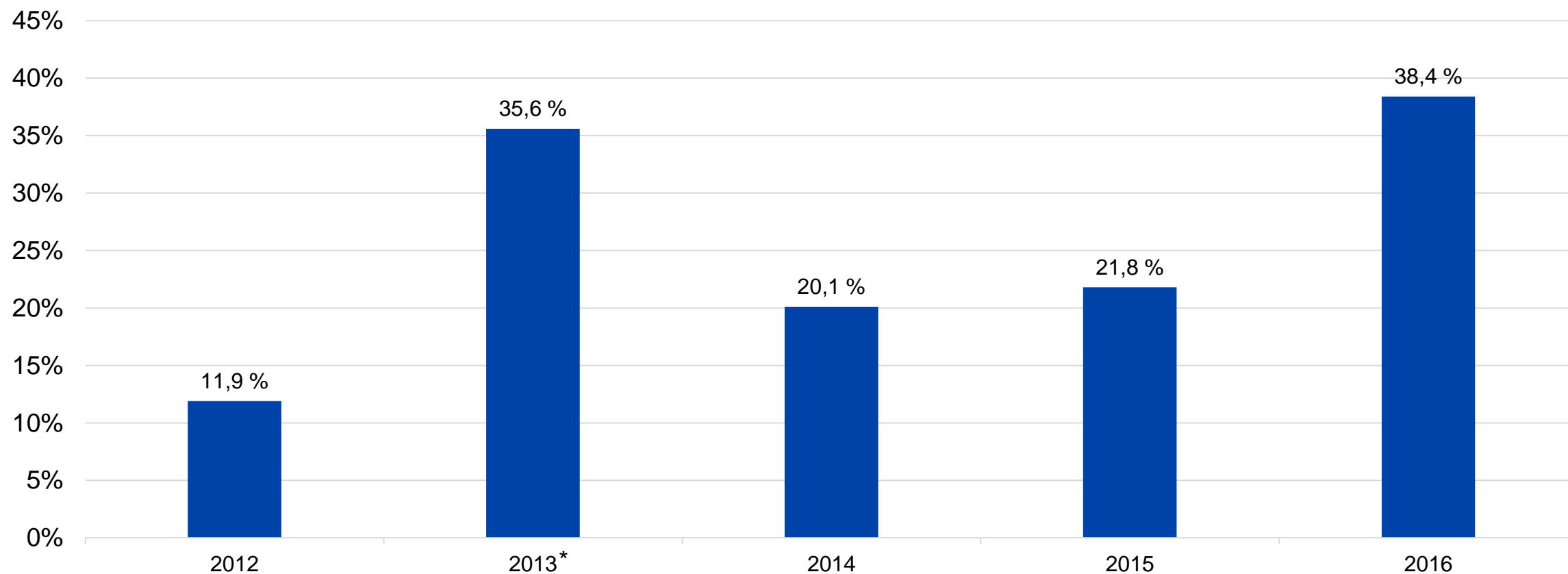
Vuoden alin 1.13EUR

12kk ylin 1.41EUR

12kk alin 0.75EUR



Osakkeiden vaihdon kehittyminen 2012–2016



* Vuoden 2013 osakkeen korkeaa vaihtoa selittää atBusiness Oy:n yritysosto ja siihen liittynyt optio, jolla yhtiö osti takaisin yhteensä noin 4,7 miljoonaa omaa osaketta, jotka muodostivat noin 29 prosenttia osakkeen kyseisen vuoden vaihdosta.

Lisätietoja

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

Sami Ensio

Toimitusjohtaja

+358 50 584 2029

sami.ensio@innofactor.com

Patrik Pehrsson

Talousjohtaja

+358 50 529 2170

patrik.pehrsson@innofactor.com



Prosessien innovointi

Parempi liiketoimintaprosessi

[Lue lisää](#)



Innofactor sijoituskohteena

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

Osaketietoa

Hallinto ja johtaminen

Tiedotteet, julkaisut ja selvitykset

Analytiikat

Sijoittajan kalenteri

Yhtiökokous

Sijoittajayhteydet

Sijoittajat > Innofactor sijoituskohteena

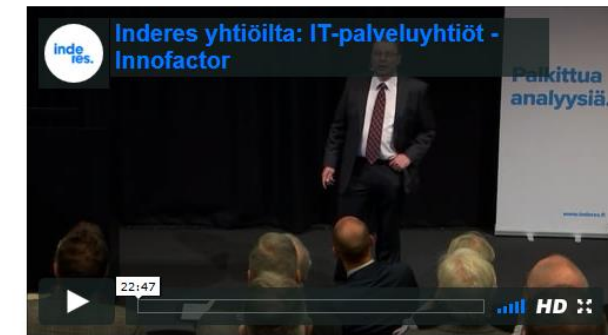
Innofactor sijoituskohteena

Johtava pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja Pohjoismaissa

Innofactor on johtava pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja Pohjoismaissa. Innofactorilla on Pohjoismaiden laajin Microsoft-ekosysteemin ratkaisutarjonta ja johtava osaaminen. Innofactorissa työskentelee yli 600 innostunutta ja motivoitunutta huippuasiantuntijaa Suomessa, Ruotsissa, Tanskassa ja Norjassa. Innofactorin asiakkaina on yli 1 500 yritystä, julkishallinnon ja kolmannen sektorin organisaatiota. Vuosina 2011–2015 Innofactorin liikevaihdon vuotuinen kasvu on ollut keskimäärin 35 %. Innofactor Oyj:n osake on noteerattu NASDAQ Helsinki Oy:n päälistalla toimialalla teknologia.

Sijoittajatalenteita

22.11.2016 Inderes yhtiöilta: IT-palveluyhtiöt - Innofactor



Inderes yhtiöilta: IT-palveluyhtiöt - Innofactor from Inderes.fi on Vimeo.

10.10.2016: Innofactorin strategiapäivitys



€ 1,40

06.03.2017 18:23 EET

Muutos	%	Ylin	Alin
€ +0,03	+2,19%	€ 1,40	€ 1,38

Pörssitiedotteet

21.02.2017

Innofactorin vuoden 2016

tilinpäätöstiedotteen

julkaiseminen

17.02.2017

Anna-Maria Palmroos nimitetty

Innofactorin lakiasiainhoitajaksi

[▶ NÄYTÄ KAIKKI](#)

Uutiset

17.02.2017

Anna-Maria Palmroos nimitetty

Innofactorin lakiasiainhoitajaksi

12.01.2017

Innofactor toteutti Kevan

verkkosivu-uudistuksen

[▶ NÄYTÄ KAIKKI](#)



You're aiming
for profit?

We focus 100%
on growth.