A man with a shaved head, wearing a light blue button-down shirt, is sitting in a green office chair. He is smiling broadly and looking towards the right. He is holding several wooden blocks in his hands. The background is a bright, out-of-focus office space with large windows. A white line graphic, resembling a stylized 'U' or a bracket, is overlaid on the right side of the image.

# Innofactor Oyj:n osavuosi- katsaus 1.1.–31.3.2017

3.5.2017

Sami Ensio, toimitusjohtaja

Patrik Pehrsson, talousjohtaja

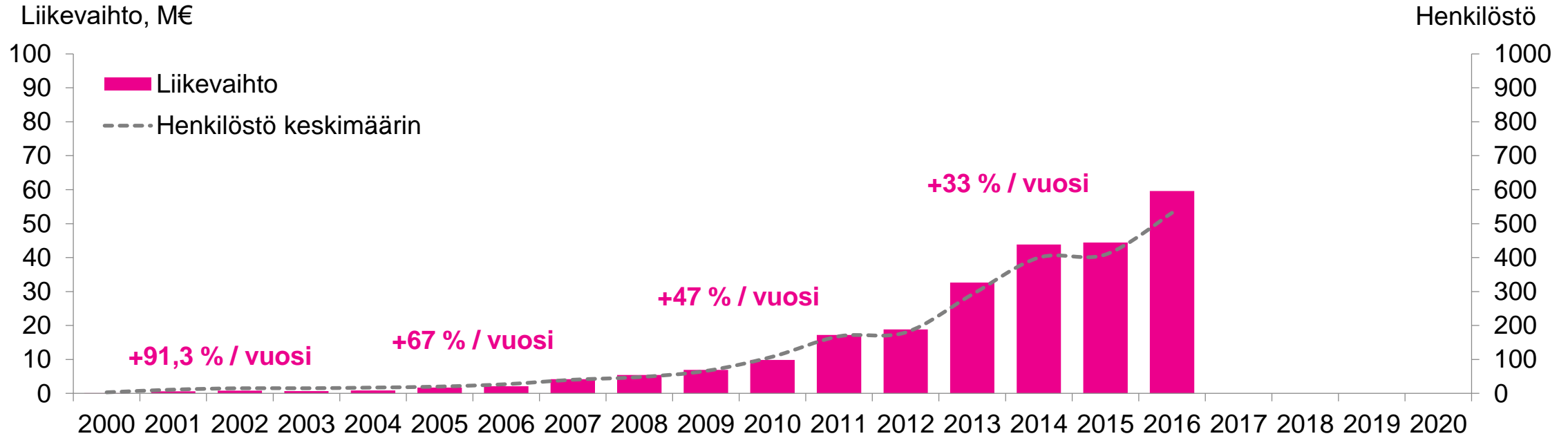


# Innofactorin liiketoiminta

Johtava pilviratkaisujen ja digitalisaation  
toteuttaja Pohjoismaissa

INNOFACTOR®

# 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
- Lukuisia yritysostoja Pohjoismaissa

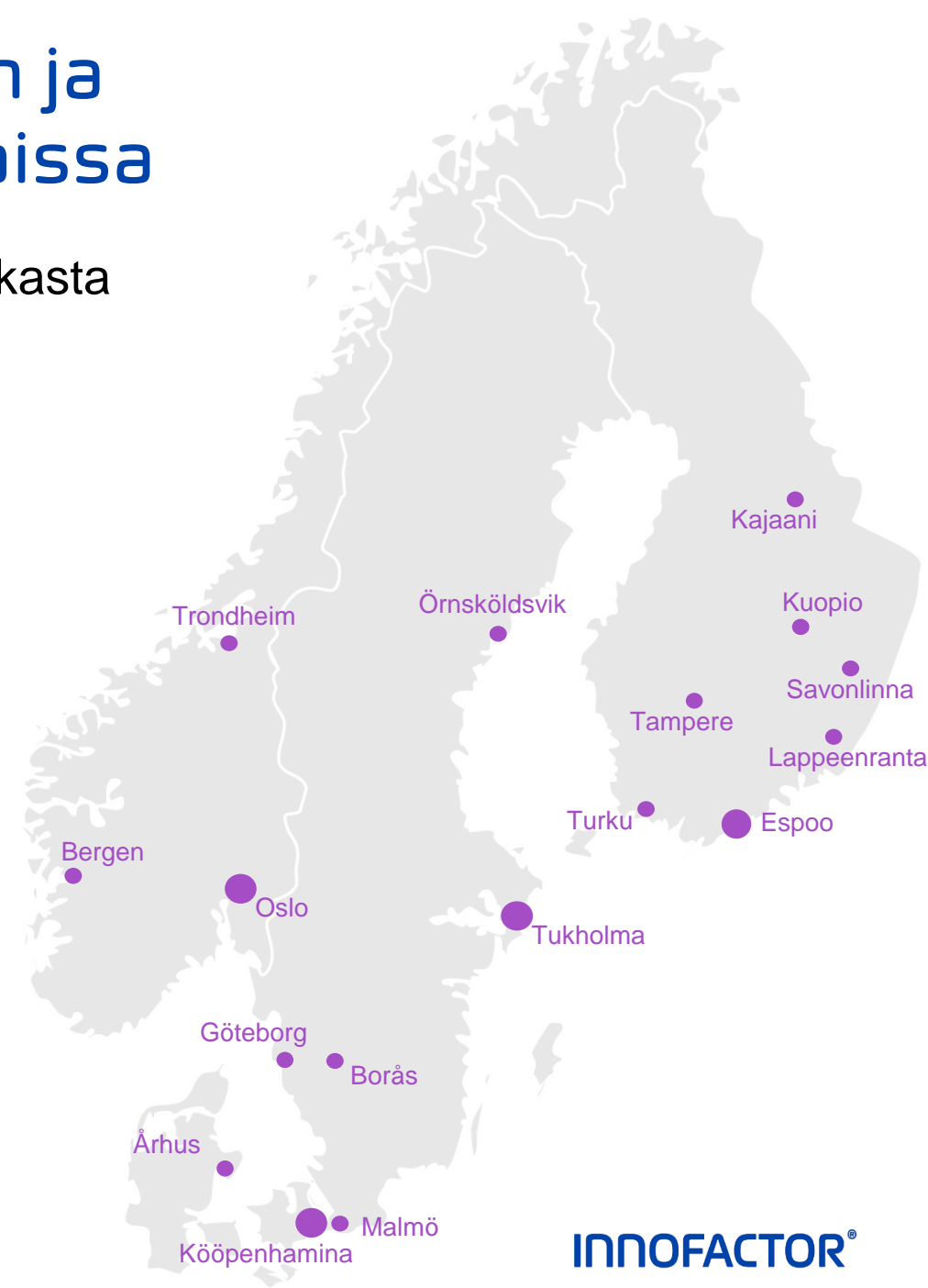


## #1 Pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja jokaisessa Pohjoismaassa

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

# Innofactor – 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 59,6 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

## Missiomme:

Tuomme esiin organisaatioiden ja ihmisten uniikin potentiaalin digitaalisessa maailmassa.

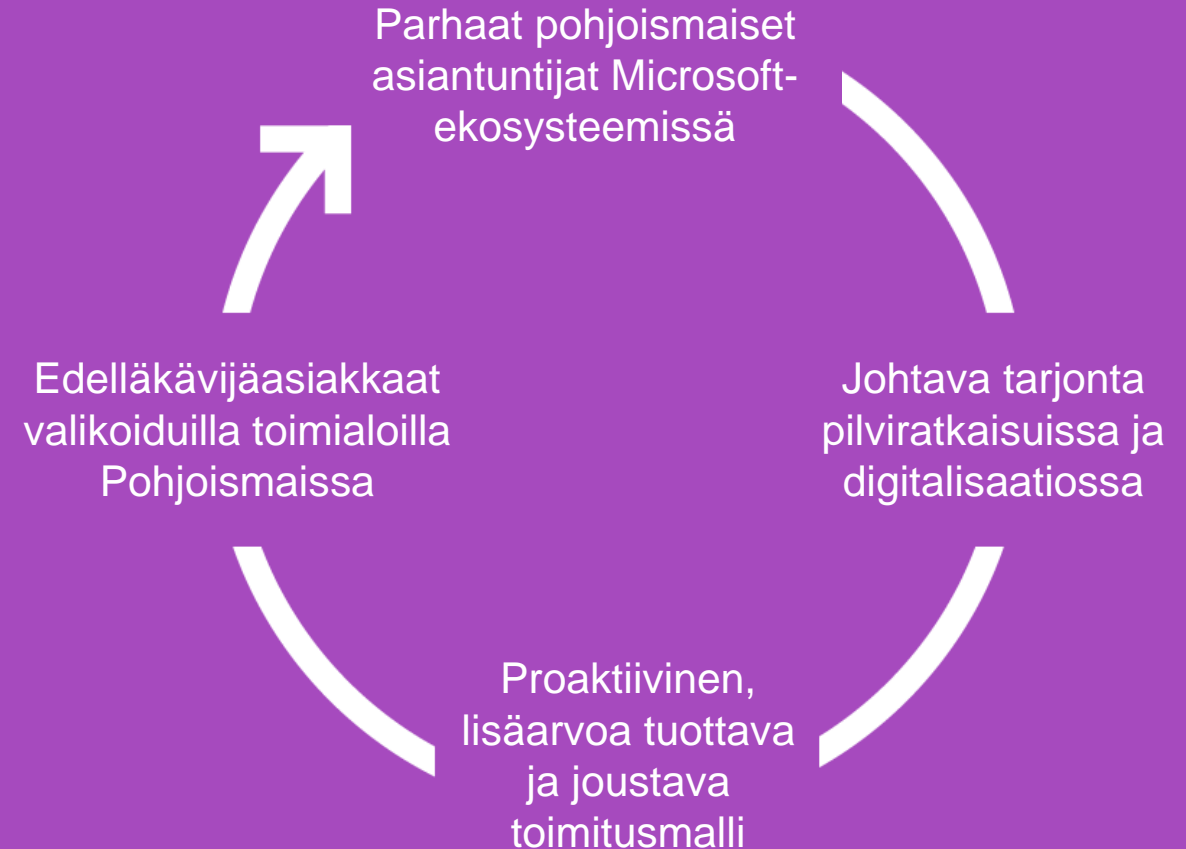
## Visiomme:

Olemme johtava pilviratkaisujen ja digitalisaation toteuttaja jokaisessa Pohjoismaassa.

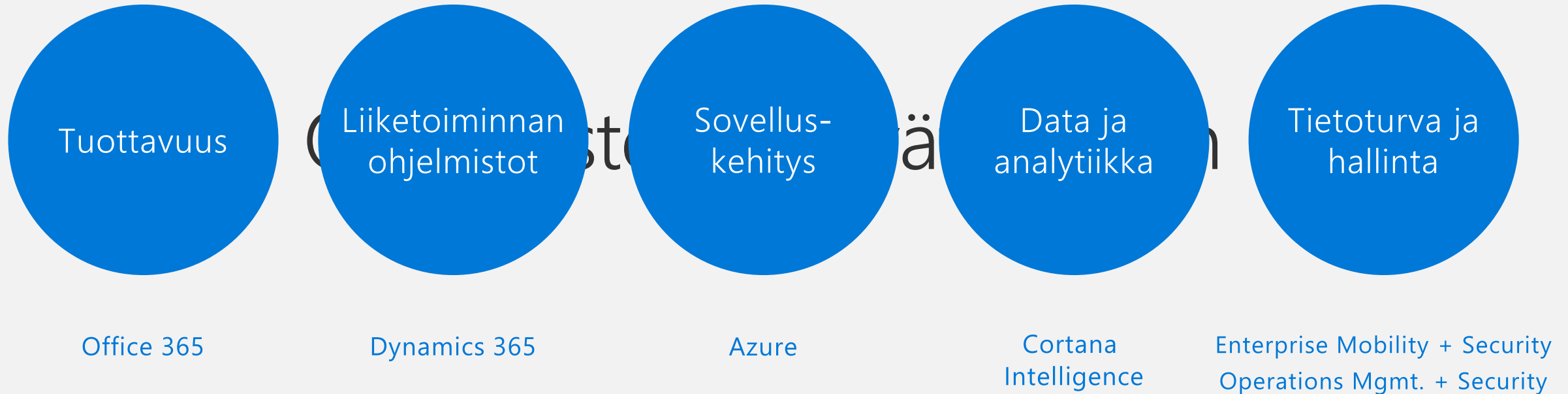
## Pitkän tähtäimen taloudellisenä tavoitteenamme on:

- 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

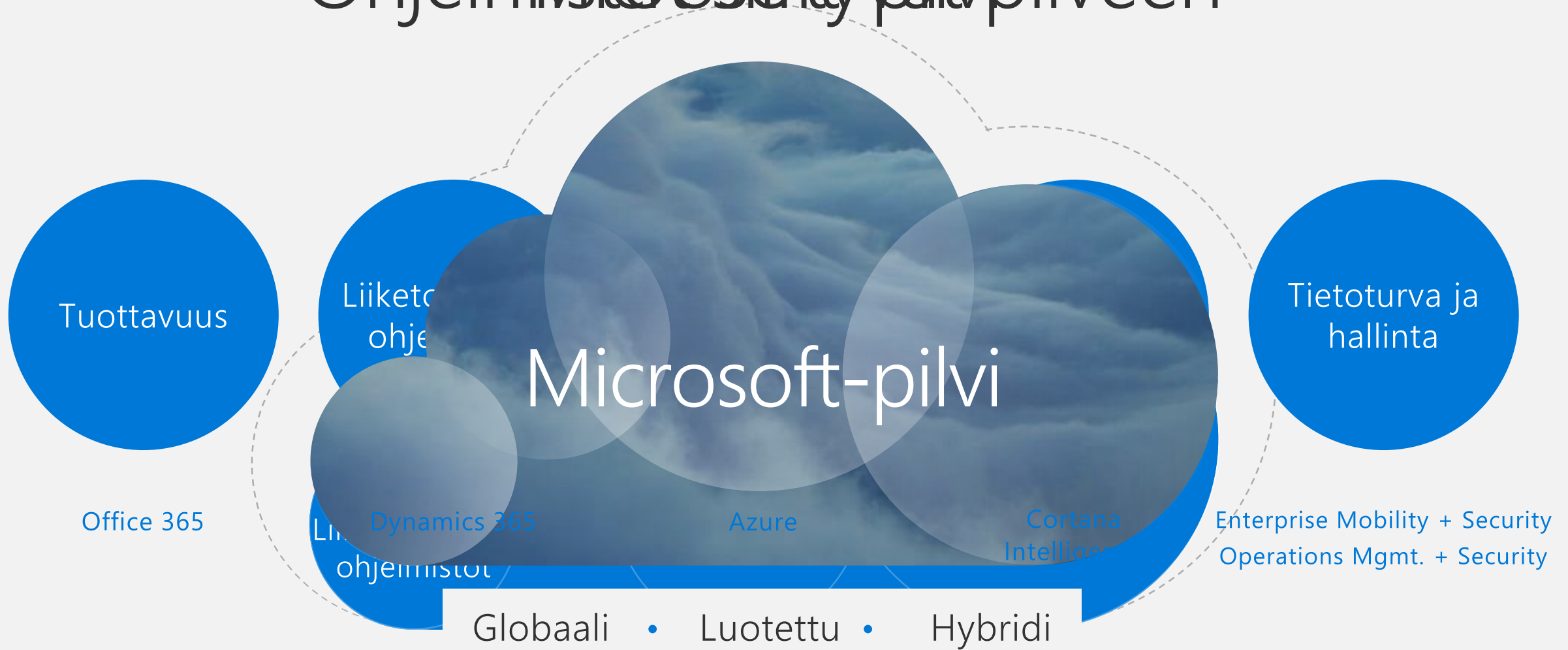
## Strategiamme:



# Ohjelmistot siirtyvät pilveen



# Ohjelmistorsioitustyvät pilveen



# Digitalisaatio muuttaa voimakkaasti yhteiskuntaamme

## Trendit innovaatioiden lähteinä





# Microsoft tarjoaa johtavan ekosysteemin Innofactorin strategian kannalta keskeisissä osa-alueissa

- Microsoft on maailmanlaajuisesti johtava toimija Innofactorin strategian alueilla
- Keskitymällä 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

## Pilvi-infrastruktuuri\*



## Analytiikka\*



## CRM\*



## ERP\*\*



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

Pohjoismaiden IT-palvelumarkkina  
25 miljardia euroa\*

Pohjoismaiden Microsoft  
IT-palvelumarkkina  
10 miljardia euroa\*\*

## Keskikokoiset, vain jossain maissa

- Keskittyvät laajaan tai suppeampaan tarjontaan
- Usealla kilpailevalla teknologialla
- Esimerkiksi Siili, Solita, Digia, Net-company ja Precio

Kilpailuetuna  
**Microsoft-ratkaisujen johtavin osaaminen ja tuotteistetumpi tarjooma.**

## Suuret yritykset, kaikissa Pohjoismaissa

- Laaja tarjonta IT-ratkaisuja
- Usealla kilpailevalla teknologialla
- Esimerkiksi: Tieto, CGI, Fujitsu ja Accenture

Voimakkaaseen Off Shoreen perustuvassa hintakilpailussa kilpailuetuna **osaavampi paikallinen henkilöstö, tuotteistetumpi tarjooma ja ketterämpi toimintamalli**

**INNOFACTOR®**

Start Up -yritysten ketteryyteen kilpailtaessa pienemmistä asiakkaista ja työntekijöistä kilpailuetuna **pörssiyhtiön luotettavuus, kehittyneemmät prosessit ja referenssit.**

Kilpailuetuna  
**Microsoft-ratkaisujen johtavin osaaminen, toimialaosaminen ja kokonaisvaltaisempi tarjooma.**

## Keskikokoiset, Pohjoismaissa

- Keskittyvät usein tiettyyn tarjontaan
- Usealla kilpailevalla teknologialla
- Esimerkiksi Affecto, Atea, HiQ, Knowit ja EG

## Pienet yritykset, usein vain kotimaassaan

- Keskittyvät tiettyyn tarjontaan
- Useimmiten yhdellä teknologialla
- Esimerkiksi Sulava, Clouddriven ja Proactive

\* Lähde: IDC, internet

\*\* Arvio Microsoftin noin 40 % markkinaosuudesta

# Visionimme modernista organisaatiosta



## Asiakaskokemus



- Loppuasiakkaat



- Digitaaliset kanavat

## Operatiivinen tuottavuus



- Prosessit, työkuormat, data

## Työntekijäkokemus



- Tuottavuustyökalut

- Työntekijät ja tiimit



Kehittyneeseen  
analytiikkaan  
perustuva  
päätöksenteko  
ja johtaminen

# Innofactorin tarjooma – avaimet modernin organisaation digivision luomiseen ja toteuttamiseen





## Digivisio ja prosessit

### 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

## 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)

## Joustava työskentely

### Parempi työntekijäkokemus

- Liikkuvan työn tehostaminen
- Digitaalinen yhteistoiminta
- Yritystasoinen kommunikaatio

## Älykäs pilvi

### Parempi pilvikokemus

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

# 1500+ yritys-, julkishallinnon ja kolmannen sektorin asiakasta Pohjoismaissa



# Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiiri

## Digitaaliset kanavat sairaanhoitoon – Terveyskylässä tekniikka menee ihmisen luokse

”Potilaiden palvelupolkuihin nivoutuvien virtuaalisten ja sähköisten palveluiden kehittämisen tavoitteena on suunnitella asiakaslähtöisiä ja monikanavaisesti tuotettavia palveluita, tehostaa sairauksien ennaltaehkäisyä ja hoidon sujuvuutta, mahdollistaa asiakkaiden oikea-aikaista hoitoon pääsyä sekä lisätä etävastaanottojen toimivuutta. eTerveyspalvelut mahdollistavat henkilövoimavarojen kohdentamisen vaativimpiin palvelukokonaisuuksiin, joissa potilaan ohjaus ja hoito vaatii moniosaamista.”

### **Sirpa Arvonen**

Projektijohtaja, HUS Virtuaalisairaala-hanke



# Kommunal

Parempia, henkilökohtaisempia palveluita ja viestintää jäsenille

”Valitsimme Innofactorin, koska he todella ymmärsivät meidän tarpeitamme. He tarjosivat valmista ratkaisua, joka räätälöitiin jäsenorganisaation tarpeisiin, ja lisäksi heidän Microsoft Dynamics CRM -osaamisensa on kattavinta koko Ruotsissa.”

## Hanna Stenholm

Head of Membership Administration  
Kommunal







# Hafslund ASA

## Tietoturvan ja hallinnan lisääminen pilvessä Enterprise Mobility & Securityn (EMS) avulla

“Havaitsimme, että tarvitsemme kehittyneempää tietoturvaa ja parempia käyttäjien pääsynhallintaominaisuuksia. Tästä syystä otimme yhteyttä Innofactorin tytäryhtiöön Lumagateen. Heidän tehtävänään oli suunnitella meille parhaat käytännöt näiden tarpeiden ratkaisuun, ja he tekivät sen täydellisesti.”

### **Øyvind Takøy Naas**

Senior Advisor and Head of Security  
Hafslund ASA



# Parhaat pohjoismaiset Microsoft-asiiantuntijat mahdollistavat Innofactorin kasvun ja kehityksen



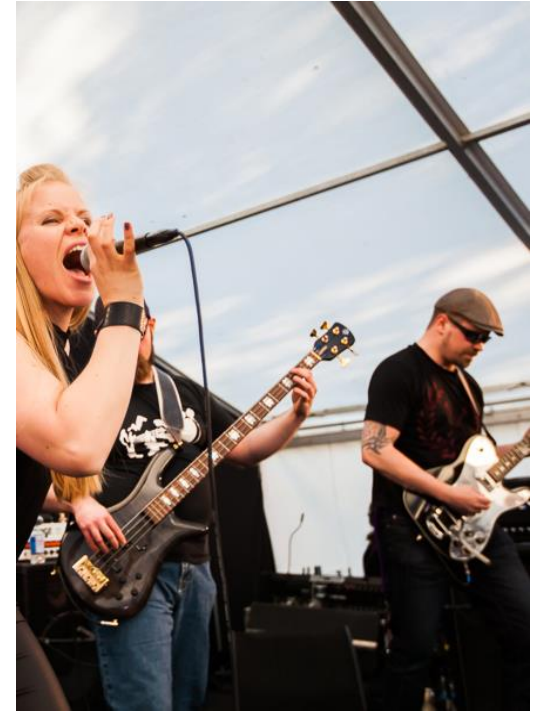
Dynaaminen 600+ huippuasiantuntijan yhteisö



1600+ Microsoft sertifikaattia



10+ Microsoft Most Valuable Professional -osaajaa



Innostava työympäristö ja ainutlaatuinen voittamisen kulttuuri

# Organisaatio

**Hallitus**  
Ari Rahkonen (pj.)    Sami Ensio  
Jukka Mäkinen        Ilari Nurmi  
Pekka Puolakka        Anni Vepsäläinen

**Sami Ensio**  
President and CEO

**Patrik Pehrsson**  
CFO

**Sanna Lindner**  
EVP, HR

**PRODUCTS AND SERVICES**  
**Janne Heikkinen**  
CTO and EVP,  
Products & Services

**FINLAND**  
**Jari Hahl**  
EVP, Country Manager,  
Finland

**SWEDEN**  
**Robert Erlandsson**  
MD, Country Manager,  
Sweden

**DENMARK**  
**Jørgen Krog Kaufmann**  
MD, Country Manager,  
Denmark

**NORWAY**  
**Stig Nerland**  
MD, Country Manager,  
Norway

**Digital Experience**  
**Jyrki Vepsäläinen**  
Vice President

**Business Productivity**  
**Jaakko Karhumaa**  
Vice President

**Productized Solutions**  
**Mikko Myllys**  
Vice President

**Corporate Customers**  
**Tommi Flemming**, Vice President

**Public Sector Customers**  
**Antti Pohjolainen**, Vice President

# Organisaatio

**Hallitus**

Ari Rahkonen (pj.)	Sami Ensio
Jukka Mäkinen	Ilari Nurmi
Pekka Puolakka	Anni Vepsäläinen

**Sami Ensio**  
President and CEO

**Patrik Pehrsson**  
CFO

**Sanna Lindner**  
EVP, HR

**PRODUCTS AND SERVICES**  
**Janne Heikkinen**  
CTO and EVP,  
Products & Services

**FINLAND**  
**Jari Hahl**  
EVP, Country Manager,  
Finland

**SWEDEN**  
**Robert Erlandsson**  
MD, Country Manager,  
Sweden

**DENMARK**  
**Jørgen Krog Kaufmann**  
MD, Country Manager,  
Denmark

**NORWAY**  
**Stig Nerland**  
MD, Country Manager,  
Norway

Digital

Business

Productized

ASIAKKUUDET (Jørgen Krog Kaufmann)

TARJONTA JA TUOTEKEHITYS (Janne Heikkinen)

MARKKINOINTI JA VIESTINTÄ (Sami Ensio)

MYYNTI (Jari Hahl)

PROJEKTIT JA TOIMITUKSET (Patrik Pehrsson)

JATKUVAT PALVELUT JA TUKI (Robert Erlandsson)

TYÖNTEKIJÄT JA RESURSSOINTI (Sanna Lindner)

# Innofactorin perustaja ja CEO

## Sami Ensio, s. 1971, diplomi-insinööri

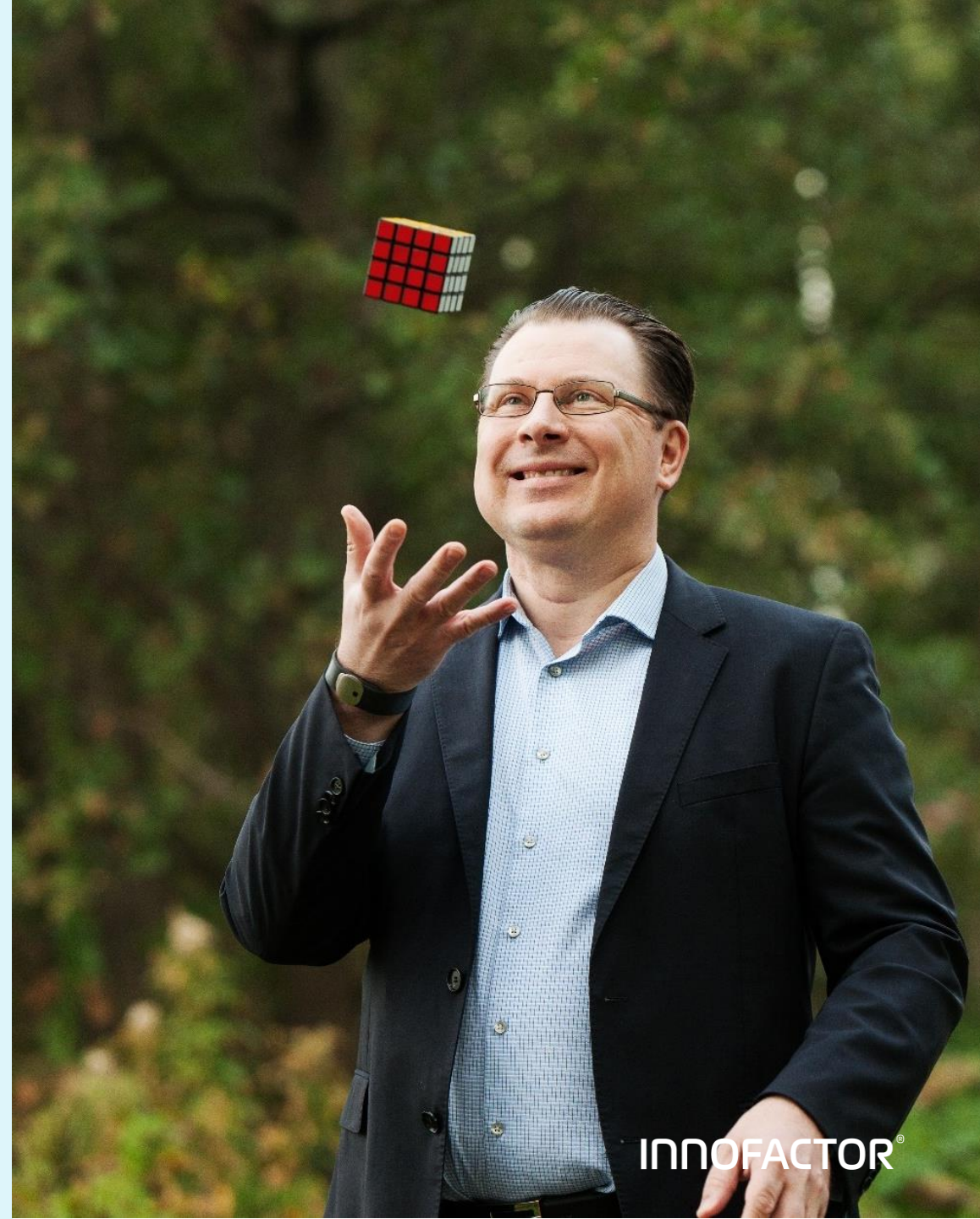
Innofactorin perustaja ja toimitusjohtaja. Useita luottamustehtäviä muun muassa Teknologia-teollisuudessa ja EK:ssa. Microsoftin kansainvälisen Partner Advisory Councilin jäsen.

Sami Ension erityisosaamista ovat ohjelmistoliiketoiminnan laaja-alainen ymmärtäminen, strateginen ja operatiivinen johtaminen sekä kannattavan kasvun varmistaminen. Sami Ensio on valittu muun muassa vuoden ohjelmistoyrittäjäksi Suomessa.

Koulutus: Diplomi-insinööri, Teknillinen fysiikka, Teknillinen korkeakoulu (Aalto Yliopisto), valikoituja lakiointoja Helsingin yliopistossa ja liiketoiminnan johtamisen opintoja University of California, Los Angeles UCLA:ssa.

Omistus: 7,4 miljoonaa osaketta

Lisätietoja: <https://fi.linkedin.com/in/ensio>



# Innofactor-konsernin johtoryhmä



**Sami Ensio, toimitusjohtaja**  
DI. Innofactor Oyj:n toimitusjohtaja ja hallituksen jäsen. Innofactor Oyj:n perustaja ja toimitusjohtaja vuodesta 2000. Syntynyt 1971. Omistus 7 460 715 osaketta.



**Robert Erlandsson**  
KTM. Ruotsin maajohtaja. Cinterosin toimitusjohtaja ja yksi perustajista vuodesta 2005, sekä Innofactorin palveluksessa vuodesta 2016. Syntynyt 1966. Omistus noin 800 000 osaketta.



**Jari Hahl**  
Datanomi. Suomen maajohtaja. Innofactorin palveluksessa vuodesta 2016. Syntynyt 1962. Omistus 66 793 osaketta.



**Janne Heikkinen**  
DI. Teknologiajohtaja sekä tuotteista ja palveluista vastaava johtaja. Innofactorin palveluksessa vuodesta 2015. Syntynyt 1974. Omistus 83 044 osaketta.



**Jørgen Krog Kaufmann**  
Tanskan maajohtaja. Innofactorin palveluksessa vuodesta 2016. Syntynyt 1959. Omistus 83 044 osaketta.



**Sanna Lindner**  
PsM. Henkilöstöjohtaja. Innofactorin palveluksessa 1.1.2017 alkaen. Syntynyt 1973. Omistus 0 osaketta.



**Stig Nerland**  
M.Sc. (markkinointi). Norjan maajohtaja. Innofactorin palveluksessa vuodesta 2016. Syntynyt 1979. Omistus 0 osaketta.



**Patrik Pehrsson**  
KTM. Talousjohtaja. Innofactorin palveluksessa vuodesta 2016. Syntynyt 1971. Omistus 83 044 osaketta.

# Innofactor Oyj:n hallitus



**Ari Rahkonen**

BBA. Hallituksen puheenjohtaja ja hallituksen jäsen 29.3.2016 alkaen. Syntynyt 1963. Omistus 30 000 osaketta.



**Sami Ensio**

DI. Innofactor Oyj:n toimitusjohtaja ja hallituksen jäsen vuodesta 2010 Innofactor Oy:n perustaja ja toimitusjohtaja vuodesta 2000. Syntynyt 1971. Omistus 7 448 017 osaketta.



**Jukka Mäkinen**

Ekonomi. Innofactor Oyj:n hallituksessa vuodesta 2012. Syntynyt 1954. Omistus 70 793 osaketta.



**Ilari Nurmi**

DI. Innofactor Oyj:n hallituksessa vuodesta 2013. Syntynyt 1975. Omistus 50 630 osaketta.



**Pekka Puolakka**

OTK. Innofactor Oyj:n hallituksessa 2016 alkaen, sekä vuosina 2010–2014. Syntynyt 1971. Omistus 181 705 osaketta.



**Anni Vepsäläinen**

DI. Innofactor Oyj:n hallituksessa 2017 alkaen. Syntynyt 1963. Omistus 0 osaketta.

# Innofactor Nordic Advisory Board



**Jonas Persson, Ruotsi**  
Industrial Advisor, EQT Partners.  
Aikaisemmin Microsoftin  
maajohtajana Ruotsissa.



**Niels Soelberg, Tanska**  
Itsenäinen konsultti. Aikaisemmin  
Microsoftin maajohtajana  
Tanskassa ja Microsoftin Vice  
President EMEA Public Sector.



**Knut Aasrud, Norja**  
CEO, Norstat. Aikaisemmin  
Microsoftin maajohtajana Norjassa  
ja Microsoft GM Communications  
Sector EMEA sekä SAP:n  
maajohtajana Norjassa ja  
Ruotsissa.



**Ari Rahkonen, Hallituksen pj**  
BBA. Hallituksen puheenjohtaja ja  
hallituksen jäsen 24.3.2015 alkaen.  
Syntynyt 1963.  
Omistus 30 000 osaketta.



**Sami Ensio, Toimitusjohtaja**  
DI. Innofactor Oyj:n toimitusjohtaja ja  
hallituksen jäsen. Innofactor Oy:n  
perustaja ja toimitusjohtaja vuodesta  
2000. Syntynyt 1971.  
Omistus 7 460 715 osaketta.



## 20 % orgaaninen kasvu:

Keskitymme Pohjoismaissa niihin toimialoihin ja asiakassegmentteihin, joilla on suuri kasvupotentiaali, esimerkiksi sosiaali- ja terveydenhuolto

Tehostamme tuotteidemme ja palveluidemme myyntiä nykyisissä asiakkuuksissa, jotta saamme suuremman osuuden asiakkaiden digitalisaatioon käyttämästä budjetista

Panostamme modernien digitaalisen markkinoinnin menetelmien käyttöön tehostaaksemme myyntiämme

# 2020 Tavoitteet

## 20 % käyttökate:

Siirrämme tarjoamamme ja liikevaihtomme painopistettä tulevaisuudessa enenevissä määrin omiin tuotteisiin ja tuotteistettuihin palveluihin

Vahvistamme jatkuvasti omien asiantuntijoidemme ammattitaitoa, jotta asiakkaamme ovat valmiita maksamaan toimialan keskiarvoa korkeamman hinnan

Kehitämme joustavaa ja nopeaa lisäarvoa mahdollistavaa toimitusmalliamme siten, että turhan työn osuus minimoidaan, ja samalla laskutusasteemme paranee

Panostamme Pohjoismaisella tasolla kustannussäästöjä tuovien synergioiden saavuttamiseen

## 20 % orgaaninen kasvu:

Keskitymme Pohjoismaissa niihin toimialoihin ja asiakas-segmentteihin, joilla on suuri kasvupotentiaali, esimerkiksi sosiaali- ja terveydenhuolto

Tehostamme tuotteidemme ja palveluidemme myyntiä nykyisissä asiakkuuksissa, jotta saamme suuremman osuuden asiakkaiden digitalisaatioon käyttämästä budjetista

Panostamme modernien digitaalisen markkinoinnin menetelmien käyttöön tehostaaksemme myyntiämme

## Strategia:

Parhaat pohjoismaiset asiantuntijat Microsoft-ekosysteemissä

Edelläkävijäasiakkaat valikoiduilla toimialoilla Pohjoismaissa

Johtava tarjonta pilviratkaisuissa ja digitalisaatiossa

Proaktiivinen, lisäarvoa tuottava ja joustava toimitusmalli

## 20 % käyttökate:

Siirrämme tarjoamamme ja liikevaihtomme painopistettä tulevaisuudessa enenevissä määrin omiin tuotteisiin ja tuotteistettuihin palveluihin

Vahvistamme jatkuvasti omien asiantuntijoidemme ammattitaitoa, jotta asiakkaamme ovat valmiita maksamaan toimialan keskiarvoa korkeamman hinnan

Kehitämme joustavaa ja nopeaa lisäarvoa mahdollistavaa toimitusmalliamme siten, että turhan työn osuus minimoidaan, ja samalla laskutusasteemme paranee

Panostamme Pohjoismaisella tasolla kustannussäästöjä tuovien synergioiden saavuttamiseen

## 20 % orgaaninen kasvu:

Keskitymme Pohjoismaissa niihin toimialoihin ja asiakas-segmentteihin, joilla on suuri kasvupotentiaali, esimerkiksi sosiaali- ja terveydenhuolto

Tehostamme tuotteidemme ja palveluidemme myyntiä nykyisissä asiakkuuksissa, jotta saamme suuremman osuuden asiakkaiden digitalisaatioon käyttämästä budjetista

Panostamme modernien digitaalisen markkinoinnin menetelmien käyttöön tehostaaksemme myyntiämme



## 20 % käyttökate:

Siirrämme tarjoamamme ja liikevaihtomme painopistettä tulevaisuudessa enenevissä määrin omiin tuotteisiin ja tuotteistettuihin palveluihin

Vahvistamme jatkuvasti omien asiantuntijoidemme ammattitaitoa, jotta asiakkaamme ovat valmiita maksamaan toimialan keskiarvoa korkeamman hinnan

Kehitämme joustavaa ja nopeaa lisäarvoa mahdollistavaa toimitusmalliamme siten, että turhan työn osuus minimoidaan, ja samalla laskutusasteemme paranee

Panostamme Pohjoismaisella tasolla kustannussäästöjä tuovien synergioiden saavuttamiseen

# Taloustiedot

Historian paras ensimmäinen vuosineljännes  
liikevaihdolla ja käyttökatteella mitattuna

# Q1/2017 tulokset

## Vahva startti vuoteen 2017

Historian paras ensimmäinen vuosineljännes sekä liikevaihdon että käyttökateen määrällä mitattuna

Lumagate-yhtiöihin liittyneillä tehostamistoimenpiteillä on ollut toivottu liikevaihtoa, käyttökateä sekä kassavirtaa parantava vaikutus maaliskuusta 2017 alkaen, vaikka maaliskuulle koituikin toimenpiteiden seurauksena normaalia enemmän kuluja

Useita merkittäviä tilauksia vuoden ensimmäisellä neljänneksellä sekä huhtikuussa

**Liikevaihto**

**17,5 M€**

Kasvua +20,0%  
verrattuna  
Q1/2016

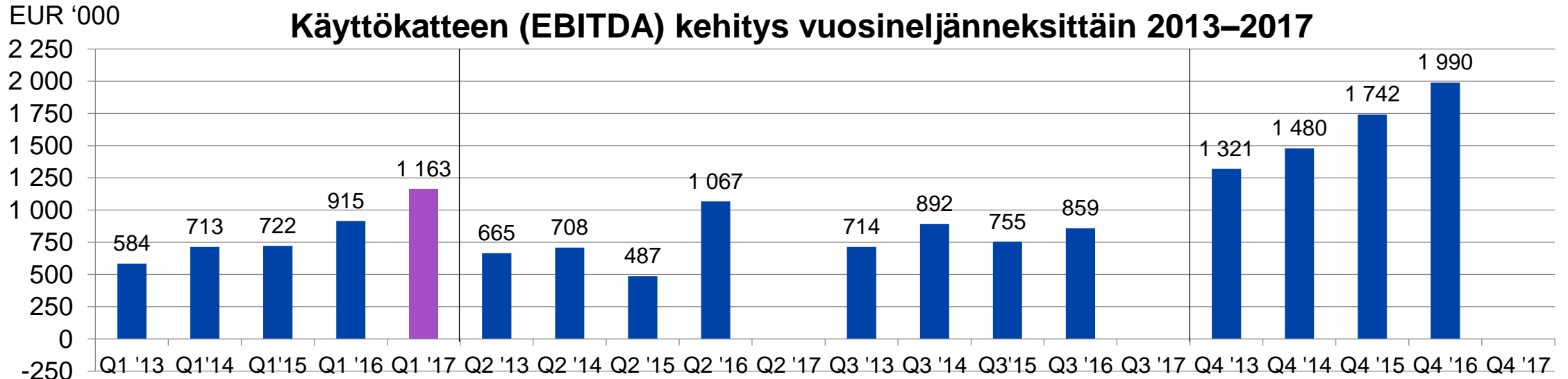
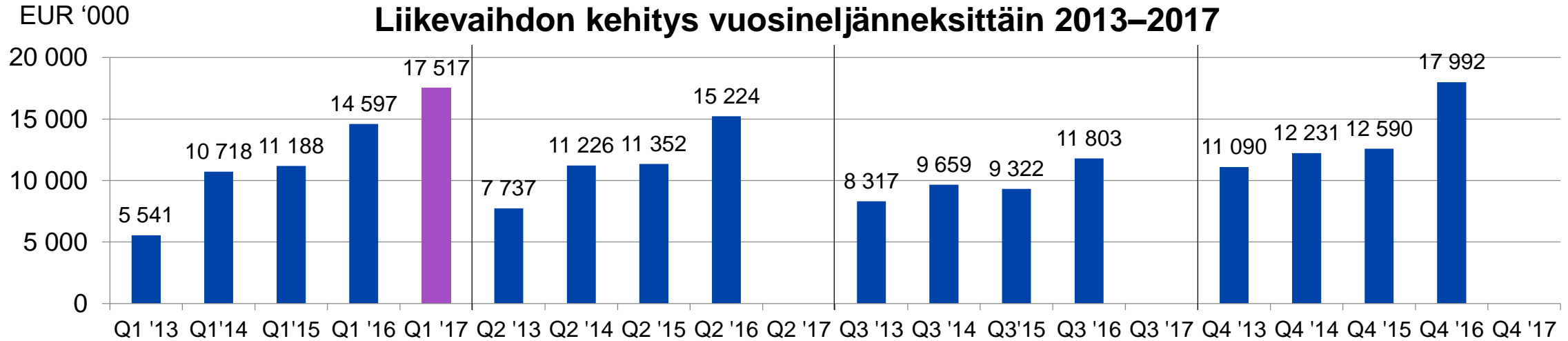
**EBITDA**

**6,6 %**

**1,2 M€**

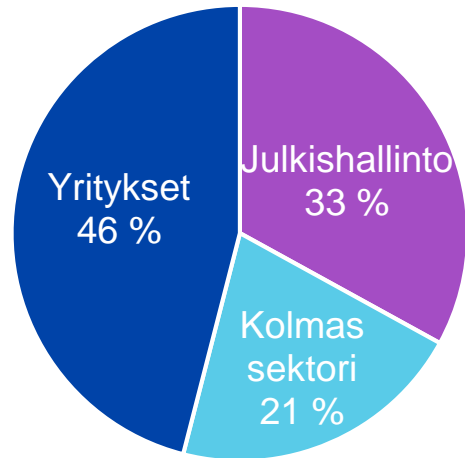
Kasvua +27,1 %  
verrattuna  
Q1/2016

# Liiketoiminnan kehitys vuosineljänneksittäin

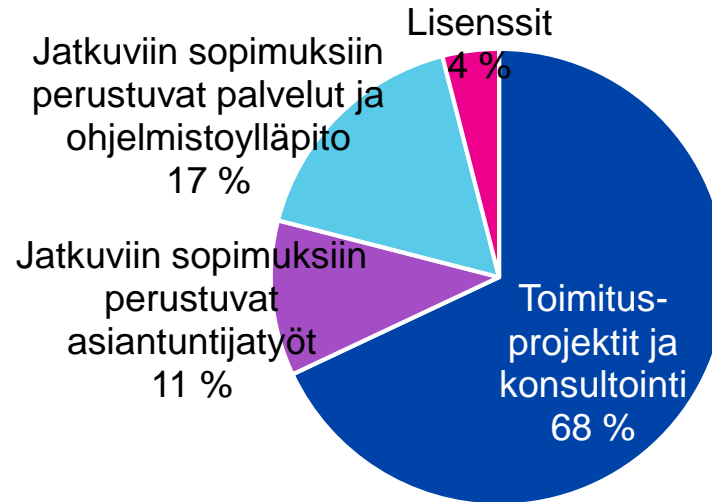


# Laaja asiakaskunta ja pitkäaikaiset sopimukset tuovat vakautta

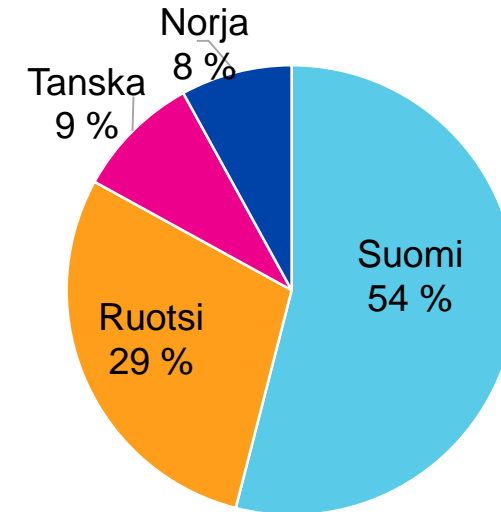
Liikevaihdon jakauma 1.1.–31.3.2017



- Vahva julkisen, yksityisen ja kolmannen sektorin asiakaskunta tuo vakautta suhdannevaihteluissa
- 10 suurinta asiakasta tuo noin 27% liikevaihdosta



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



- Ruotsi, Tanska ja Norja toivat jo merkittävän osan Innofactorin liikevaihdosta
- Jatkossa tavoitteena vahva asema kaikissa Pohjoismaissa

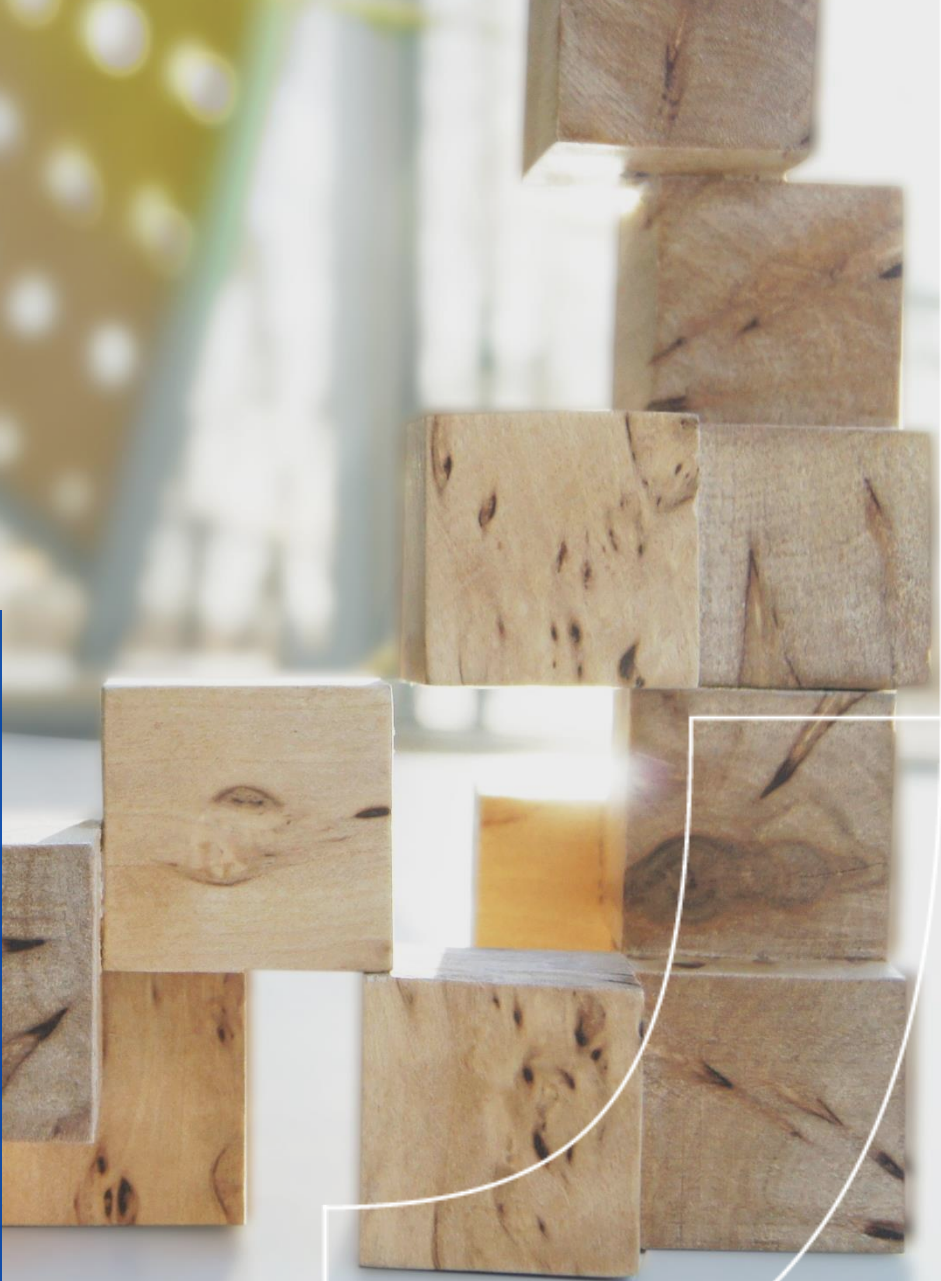
# Konsernin keskeisimmät tunnusluvut, IFRS

	1.1.–31.3. 2017	1.1.–31.3. 2016	Muutos	1.1.–31.12. 2016
<b>Liikevaihto tuhatta euroa</b>	17 517	14 597	20,0 %	59 616
<b>Käyttökate (EBITDA) tuhatta euroa</b>	1 163	915	27,1 %	4 831
<b>prosenttia liikevaihdosta</b>	6,6 %	6,3 %		8,1 %
<b>Liikevoitto/-tappio (EBIT) tuhatta euroa*</b>	487	306	59,2 %	2 332
<b>prosenttia liikevaihdosta*</b>	2,8 %	2,1 %		3,9 %
<b>Tulos ennen veroja tuhatta euroa*</b>	346	171	102,3 %	1 920
<b>prosenttia liikevaihdosta*</b>	2,0 %	1,2 %		3,2 %
<b>Tulos tuhatta euroa*</b>	281	142	97,9 %	1 516
<b>prosenttia liikevaihdosta*</b>	1,6 %	1,0 %		2,5 %
<b>Nettovelkaantumisaste (Net Gearing)</b>	52,9 %	49,6 %		70,2 %
<b>Omavaraisuusaste</b>	43,2 %	50,5 %		35,9 %
<b>Aktiivinen henkilöstö keskimäärin katsauskauden aikana**</b>	596	500	19,2 %	427
<b>Tulos per osake (euroa)</b>	0,0085	0,0041	104,3 %	0,0467

\*) IFRS 3:n mukaisesti katsauskaudella 1.1.–31.3.2017 liiketulokseen sisältyy 507 tuhatta euroa (2016: 455) yrityskauppoihin liittyviä poistoja kauppahinnan kohdistuksista aineettomiin hyödykkeisiin. Kyseisillä poistoilla oikaistu katsauskauden 1.1.–31.3.2017 Innofactorin operatiivinen liikevoitto olisi ollut 994 tuhatta euroa (2016: 761), operatiivinen tulos ennen veroja 853 tuhatta euroa (2016: 626), operatiivinen tulos 682 tuhatta euroa (2016: 501) sekä operatiivinen tulos per osake 0,0208 euroa (2016: 0,0155).

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



A stack of several light-colored wooden blocks, some stacked vertically and others horizontally, creating a stepped structure. The background is a blurred indoor setting with a plant and a window.

Innofactorin vuoden 2017 liikevaihdon ja käyttökateen (EBITDA) arvioidaan kasvavan edellisestä vuodesta 2016, jolloin liikevaihto oli 59,6 miljoonaa euroa ja käyttökate 4,8 miljoonaa euroa.



## Muut asiat

Innofactor sai useita merkittäviä tilauksia vuoden ensimmäisellä neljänneksellä sekä huhtikuussa

# Merkittävimmät pörssitiedotteet Q1

- 17.2.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Anna-Maria Palmroos on nimitetty Innofactorin lakiasiaainjohtajaksi.
- 8.3.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor maksoi Cinteros AB kaupan 2016 lisäkauppahinnan osittain yhtiön uusilla osakkeilla.
- 8.3.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että 7.7.2016 alkanut Innofactor Oyj:n omien osakkeiden hankintaohjelma on päättynyt.
- 21.3.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor valittiin Työttömyysvakuutusrahaston (TVR) IT-asiantuntijapalveluiden toimittajaksi, hankinnan arvo on noin 1,0 miljoonaa euroa vuosien 2017–2019 aikana.
- 27.3.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor Oyj luovutti omia osakkeita Svalroma Consulting AB:lle osana Cinteros AB:n kauppahintaa.
- 27.3.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor Oyj:n uudet Cinteros AB:n yrityskaupan lisäkauppahinnan maksuun liittyneet osakkeet on merkitty kaupparekisteriin.
- 28.3.2017 Innofactor antoi Arvopaperimarkkinalain 9 luvun 5 §:n mukaisen liputusilmoituksen siitä, että Svalroma Consulting AB:n omistusosuus Innofactor Oyj:n äänimäärästä ja osakepääomasta nousee yli viiteen prosenttiin (5 %) yhtiön vastaanottaessa Cinteros AB:n kauppahintana maksettavat osakkeet.

# Merkittävimmät pörssitiedotteet Q1 jälkeen

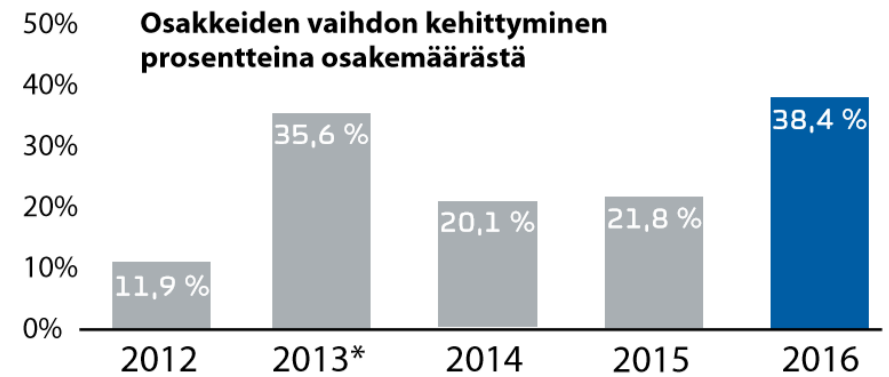
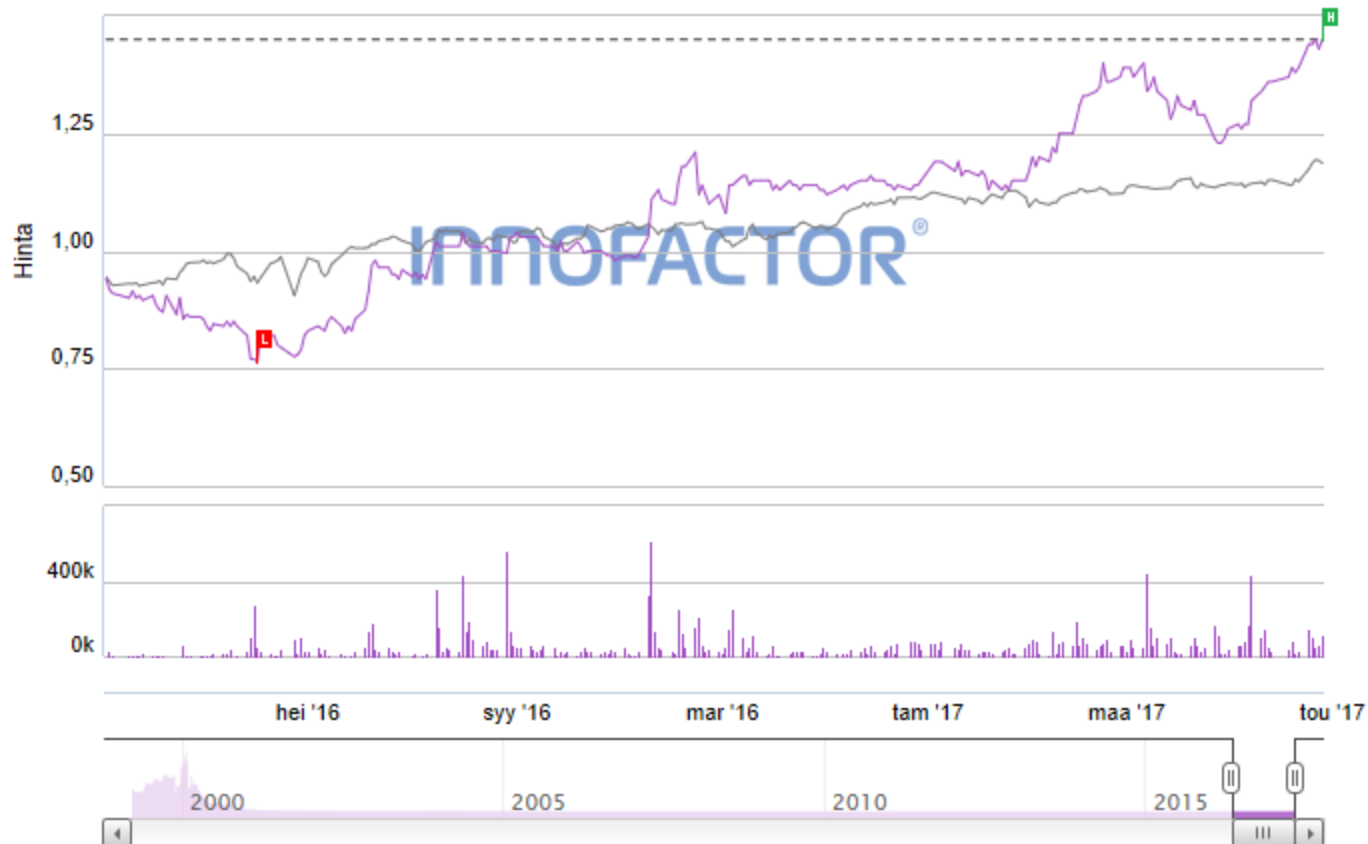
- 6.4.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Helsingin ja Uudenmaan Sairaanhoidopiirin kuntayhtymä (HUS) valitsi Innofactorin Virtuaalisairaala-hankkeen Terveyskylän sovellusten kehittäjäksi, hankinnan arvo on noin noin 1,8 miljoonaa euroa, joka kohdistuu arvion mukaan vuodelle 2017.
- 10.4.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että IF Metall Ruotsissa valitsi Innofactorin jäsenhallintajärjestelmänsä jatkokehityksen ja tuen toimittajaksi, hankinnan arvo on noin 0,6 miljoonaa euroa ja maksimissaan noin 4 miljoonaa euroa vuosien 2017–2020 aikana.
- 3.5.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactorin hallitus on päättänyt perustaa palkitsemisvaliokunnan.
- 3.5.2017 Innofactor antoi pörssitiedotteen siitä, että Innofactor luopuu markkinatakaajasta 1.6.2017 alkaen.

# Suurimmat osakkeenomistajat 31.3.2017

Nimi	Määrä	Prosenttiosuus
<b>1.</b> Ensio Sami*	7 460 715	20,62 %
<i>Ensio Sami</i>	5 286 955	14,61 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 588	2,00 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 586	2,00 %
<i>Alaikäinen vajaanvaltainen</i>	724 586	2,00 %
<b>2.</b> Tilman Tuomo Tapani	2 747 492	7,59 %
<b>3.</b> Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	1 550 000	4,28 %
<b>4.</b> Laiho Rami Tapani	1 355 019	3,74 %
<b>5.</b> Linturi Kaija ja Risto*	1 261 411	3,49 %
<i>R. Linturi Oyj</i>	494 107	1,37 %
<i>Linturi Kaija Anneli</i>	430 000	1,19 %
<i>Linturi Risto Erkki Olavi</i>	337 304	0,93 %
<b>6.</b> Ärje Matias Juhanoika	923 278	2,55 %
<b>7.</b> Mäki Antti-Jussi	897 233	2,48 %
<b>8.</b> Muukkonen Teemu	522 230	1,44 %
<b>9.</b> Järvenpää Janne-Olli	322 804	0,89 %
<b>10.</b> Kukkonen Heikki-Harri	316 021	0,87 %
<b>11.</b> Lampi Mikko Olavi	276 891	0,77 %
<b>12.</b> Laiho Jari Olavi	270 000	0,75 %
<b>13.</b> Rausanne Oy	241 220	0,67 %
<b>14.</b> Karpinen Antti Sakari	200 000	0,55 %
<b>15.</b> Hellen Stefan Andreas	180 000	0,50 %
<b>16.</b> Mäkinen Antti Vilho Juhani	140 000	0,39 %
<b>17.</b> Salmela Alpo Jalmari	126 000	0,35 %
<b>18.</b> Muurinen Hannu Olavi	125 750	0,35 %
<b>19.</b> Tiirikainen Vesa Martti	120 750	0,33 %
<b>20.</b> Martola Janne Matti Juhani	112 488	0,31 %

\*) Suoraan ja edustamiensa tahojen kautta.

# Innofactorin osakkeen kurssikehitys verrattuna OMX Helsingin yleisindeksiin (2.5.2017 päätöskurssi €1,44)



\* 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.

## Kurssikehitys

Vuoden alusta	+25.22%
1v. Muutos	+52.38%
2v. Muutos	+37.14%
3v. Muutos	+16.13%
5v. Muutos	+157.14%
Vuoden ylin	1.46EUR
Vuoden alin	1.13EUR

# Lisätietoja

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

## Sami Ensio

Toimitusjohtaja

+358 50 584 2029

[sami.ensio@innofactor.com](mailto:sami.ensio@innofactor.com)

## Patrik Pehrsson

Talousjohtaja

+358 50 529 2170

[patrik.pehrsson@innofactor.com](mailto:patrik.pehrsson@innofactor.com)



## Prosessien innovointi

Parempi liiketoimintaprosessi

[Lue lisää](#)

INNOFACTOR

RATKAISUT

TYÖPAIKAT

MEDIA

SIOITTAJAT

YHTEYSTIEDOT

### 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.

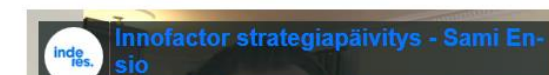
Sijoittajatalenteita

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

### Pörsstitiedotteet

21.02.2017

Innofactorin vuoden 2016

tilinpäätöstiedotteen

julkaiseminen

17.02.2017

Anna-Maria Palmroos nimitetty

Innofactorin lakiasiaintohtajaksi

[▶ NÄYTÄ KAIKKI](#)

### Uutiset

17.02.2017

Anna-Maria Palmroos nimitetty

Innofactorin lakiasiaintohtajaksi

12.01.2017

Innofactor toteutti Kevan

verkkosivu-uudistuksen

[▶ NÄYTÄ KAIKKI](#)



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, which is captured in mid-air above his head. The background is a blurred green forest. A white outline of a large, stylized letter 'L' is overlaid on the right side of the image. A pink rectangular box is on the left side, containing white text. The INNOFACTOR logo is in the bottom right corner.

Kiitos.  
Kysymyksiä?

INNOFACTOR®





Liitteet

# 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 synergioiden saavuttamiseen, esimerkiksi ottamalla vuonna 2017–2018 käyttöön yhteispohjoismaisen pilvipohjaisen Microsoft Dynamics 365 for Operations -toiminnanohjausjärjestelmän.