

Liiketoimintakatsaus

Tammi-maaliskuu 2024



Tammi-maaliskuun pääkohdat

- ”Kovempaa on marssittava, jotta pysytään edes paikallaan”
- Liikevaihto ja tulos edellisvuoden tasolla
- Voitamme uusia asiakkaita Ruotsissa, mutta Suomessa asiakasmäärä laski pörssiyhtiöihin kohdistuneiden ostotarjousten myötä
- Yhtiökokoustuotteen, IR-ohjelmistojen ja Ruotsin kasvu kompensoi yritysostoista johtuvaa asiakaspoistumaa
- Markkinasyklin nykyisessä vaiheessa tärkeää jatkaa panostuksia kansainvälistymiseen, myyntiin ja tuotteiden kilpailukyvyn vahvistamiseen



**Liikevaihdon kasvu 0,6 %
(54,1 %)**



EBITA-% 11,3 % (13,0 %)



**Jatkuvan liikevaihdon
osuus 55,2 % (53,6 %)**

Tammi-maaliskuu 2024

429
(+9 %)

Pörssi-yhtiöasiakkaiden
lukumäärä

117
(+2 %)

Henkilöstö kauden
lopussa

74 000
(+7 %)

Yhteisön aktiivinen
jäsenmäärä



PÖRSSIYHTIÖT

PAREMPI PALVELU
PÖRSSIYHTIÖILLE

ENEMMÄN
PÖRSSIYHTIÖITÄ

inde
res.
.fi / .se / .dk

ENEMMÄN
SIJOITTAJIA

PAREMPAA SISÄLTÖÄ
SIJOITTAJILLE



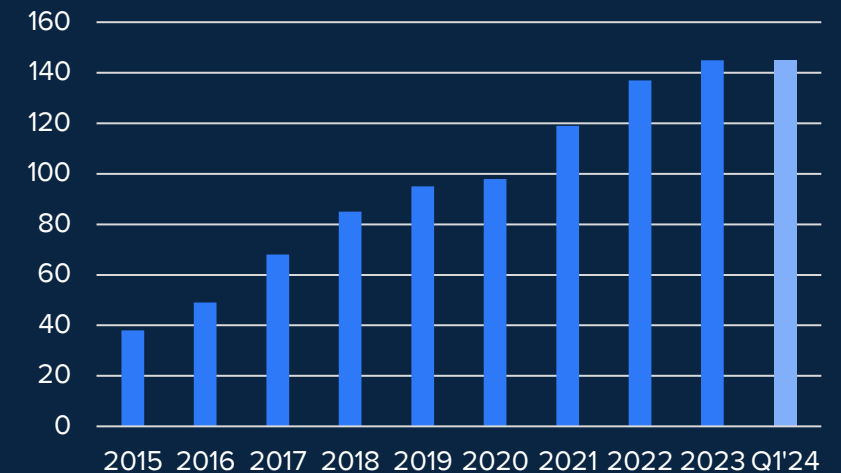
INDERES-YHTEISÖ

inde
res.

Osakeanalyysi

- Tilausanalyysisopimusten lukumäärä kasvoi 3 % edellisvuodesta
- Suomessa asiakasmäärä laski hieman, Ruotsissa kasvoi
- Nordnetin ja Avanzan jakelusopimusten myötä tavoitavuus kilpailukykyisellä tasolla Ruotsissa ja Tanskassa
- Ruotsissa riippumattomuutta punnitaan, mutta siitä ei tingitä
- Inderes-yhteisön jäsenmäärä kasvoi edellisvuodesta

Tilausanalyysin sopimuskanta, kpl



Tapahtumat

- Liikevaihto kasvoi Ruotsissa ja laski Suomessa
- Yhtiökokoustapahtumien myynti kehittyi hyvin ja osavuosikatsauslähetysten myynti oli vakaata
- Online- ja hybriditapahtumien heikko kysyntä jatkui
- Yhtiökokousmyynti kriittinen vuoden ensimmäiselle puoliskolle, pääomamarkkinapäivien sesonki toisella puoliskolla



IR-ohjelmistot

- Liikevaihto ja asiakasmäärät kasvoi vahvasti kaikissa tuotteissa
- Yhtiökokoustuotteen myynti ja toimitukset kevätkaudelle 2024 onnistuneet hyvin
 - Vahvistimme markkina-asemaa edelleen Suomessa
 - Toimitusten kannattavuus ei vielä tavoitellulla tasolla johtuen panostuksista resursointiin
 - Onnistunut kausi luo pohjaa tuleville vuosille
- Ohjelmistomyynti tulee tällä hetkellä pääasiassa Suomesta, tuotteiden lokalisointi kohdemarkkinoille käynnissä



Numerot ja näkymät

Tuloslaskelma tammi-maaliskuu 2024

- Liikevaihto kasvoi 1 % (54 %)
- Ruotsin osuus liikevaihdosta 21 % (19 %)
- Jatkuvan liikevaihdon osuus oli 55 % (54 %) liikevaihdosta
 - Jatkuva liikevaihto kasvoi 4 % (55 %)
 - Projektiliikevaihto laski -3 % (53 %)
- Liiketoiminnan kulurakenne säilyi vakaana. Yhtiökokouskausi näkyi materiaali- ja palvelut kulujen korkeana osuutena.
 - Materiaalit ja palvelut -kulut laskivat 8%
 - Henkilöstökulut kasvoivat 5 %
 - Liiketoiminnan muut kulut kasvoivat 9 %
- EBITA-liikevoitto 0,6 (0,6) miljoonaa euroa ja EBITA-liikevoiton osuus liikevaihdosta oli 11,3 % (13,0 %)
- FAS-kirjanpidon mukaiset yrityskauppojen liikearvopoistot olivat 0,3 miljoonaa

miljoonaa euroa	Q1/2024	Q1/2023	Muutos
Liikevaihto	4,999	4,969	1 %
Liiketoiminnan muut tuotot	0,002	0,001	213 %
Materiaalit ja palvelut	-0,941	-1,020	-8 %
Henkilöstökulut	-2,678	-2,557	5 %
Liiketoiminnan muut kulut	-0,744	-0,682	9 %
Käyttökate	0,638	0,710	-10 %
Suunnitelman mukaiset poistot	-0,071	-0,066	7 %
EBITA	0,567	0,644	-12 %
Konserniliikearvon poistot	-0,260	-0,260	0 %
Liikevoitto	0,307	0,384	-20 %

Näkymät

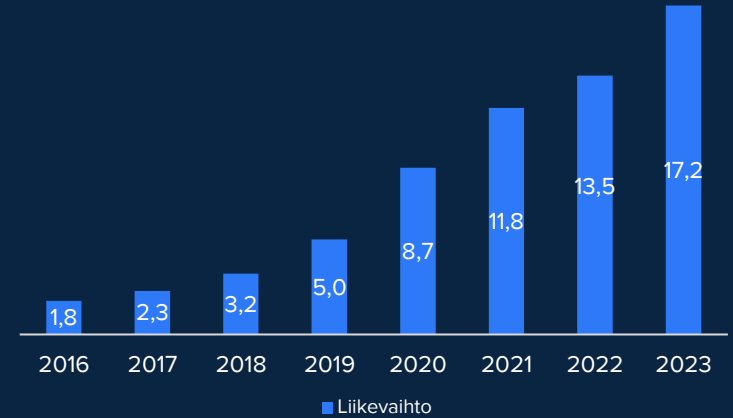
Ohjeistus tilikaudelle 2024

- Liikevaihto kasvaa edellistä vuodesta (17,2 MEUR)
- Suhteellinen kannattavuus EBITA-prosentilla mitattuna paranee edellisestä vuodesta (10,6 %)

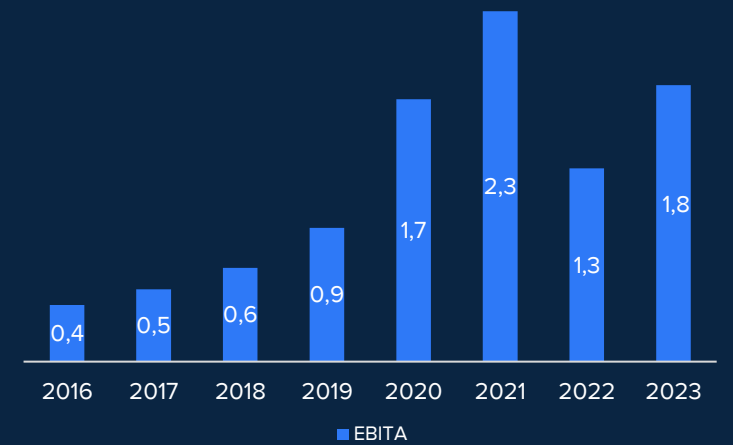
Näkymien taustat

- Päätuotealueiden kohdemarkkinoiden ei odoteta kasvavan Suomessa vuonna 2024
- Liikevaihto kasvaa uusien tuotteiden ja markkina-alueiden avaamisen johdosta
- Yhtiö jatkaa panostuksia kansainvälisen liiketoiminnan kasvun kiihdyttämiseksi

Liikevaihto (miljoonaa euroa)

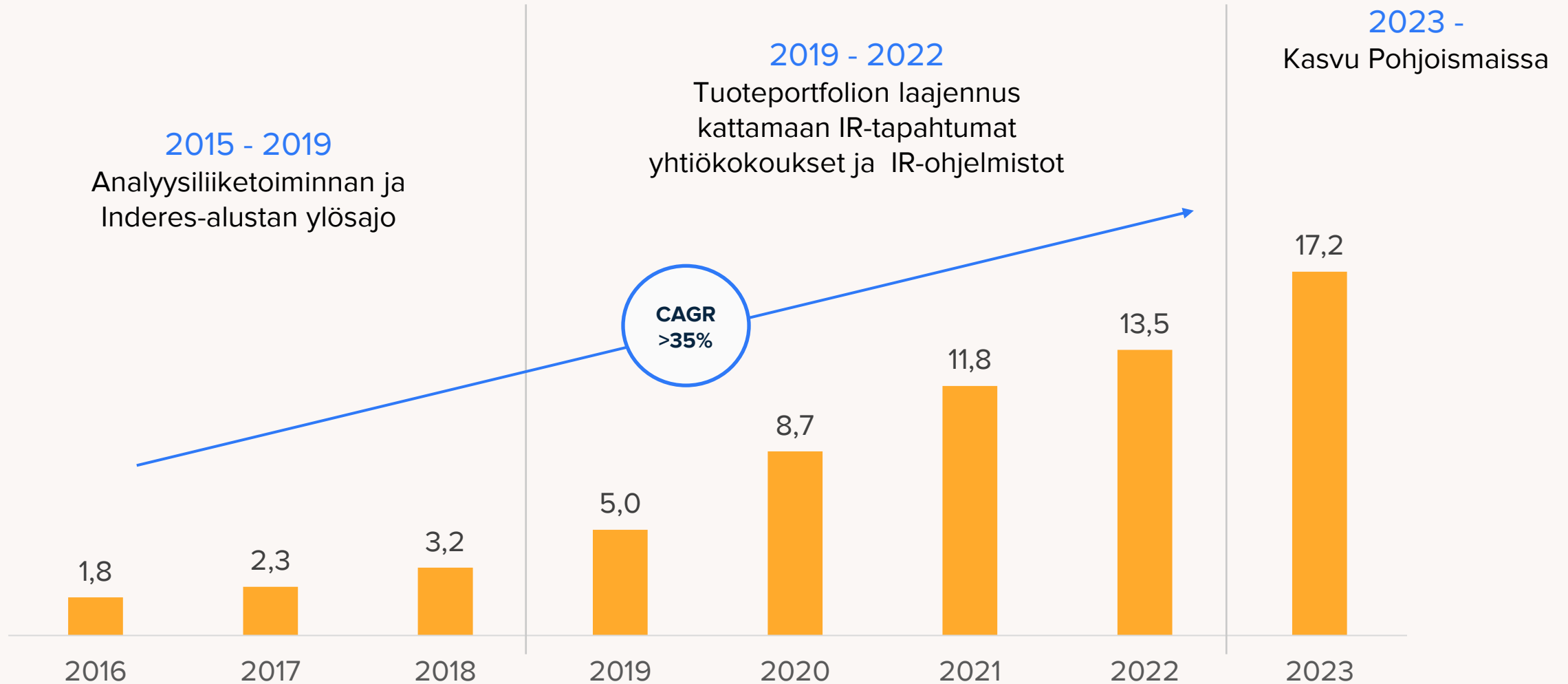


EBITA (miljoonaa euroa)



Strategian eteneminen

Inderesin evoluutio



Tuoteportfolio on vahva, seuraava vaihe on maantieteellinen laajentuminen.



Osakeanalyysi
> 140 asiakasta



IR-tapahtumat
> 300 asiakasta



Yhtiökokous
> 120 asiakasta



IR-ohjelmistot
> 50 asiakasta

Tuotteissa yhdistyvät:

- 1 Vahva asiantuntija-osaaminen
- 2 Omat teknologia-alustat
- 3 Sijoittajayhteisö

Strategian tilannepäivitys (Q1/24)

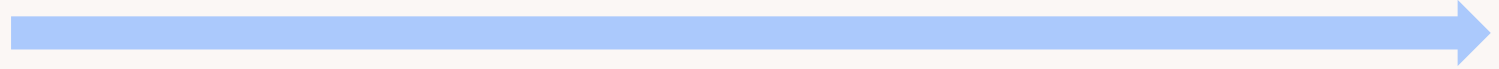
Markkinatutkimus ja
lokalisointi

Pilotti

Käynnistys

Kasvu

Kypsä



B2B

Osakeanalyysi



IR-tapahtumat



Yhtiökokous



IR-ohjelmistot



B2C

Yhteisö



Jakeluverkosto



Strategian tilannepäivitys (Q1/24)

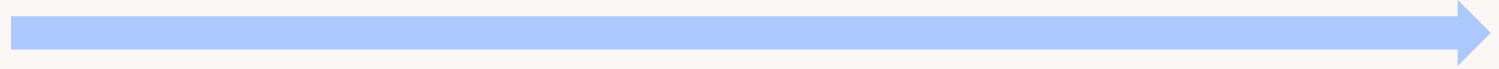
Markkinatutkimus ja
lokalisointi

Pilotti

Käynnistys

Kasvu

Kypsä



B2B

Osakeanalyysi



IR-tapahtumat



Yhtiökokous



IR-ohjelmistot



B2C

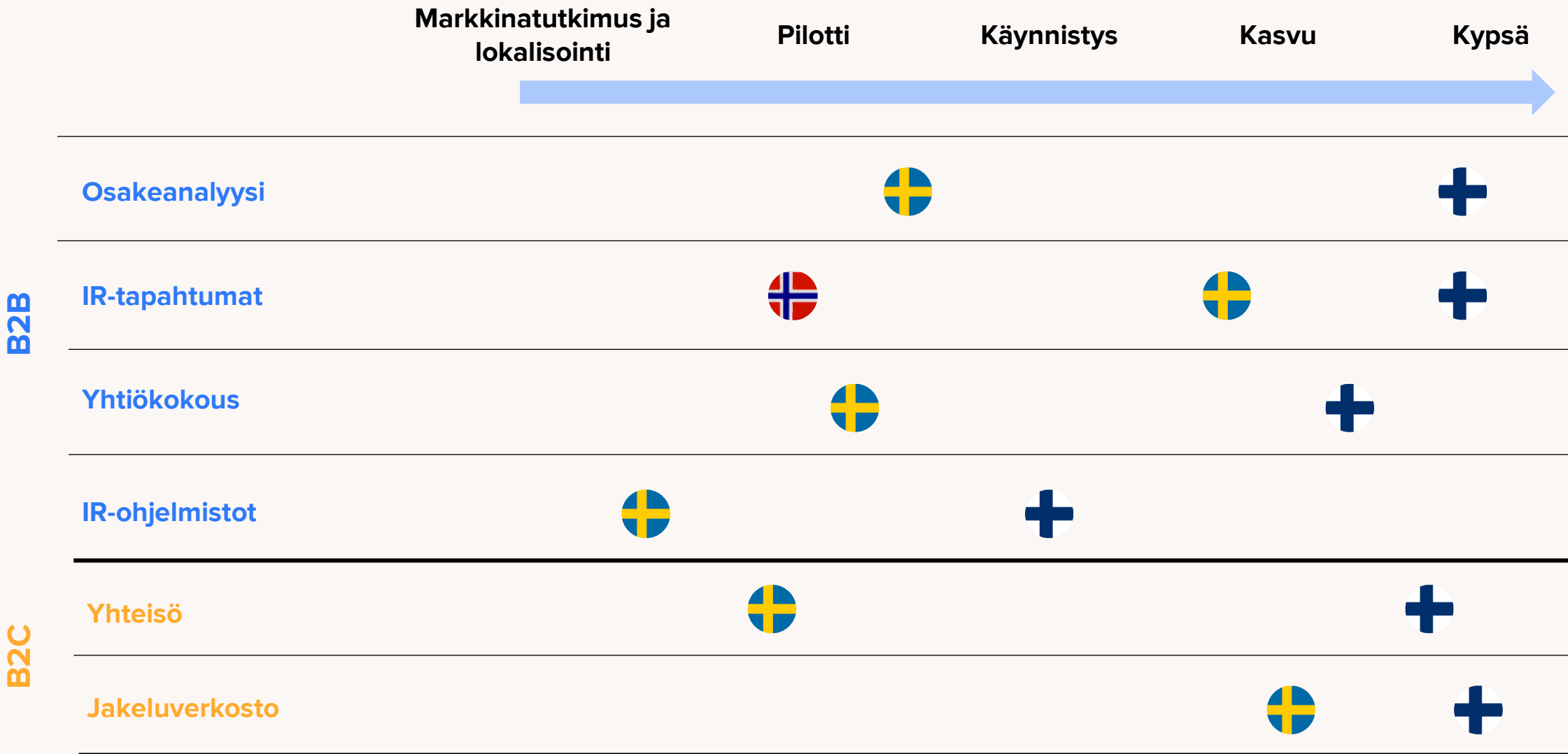
Yhteisö



Jakeluverkosto



Strategian tilannepäivitys (Q1/24)



Strategian tilannepäivitys (Q1/24)

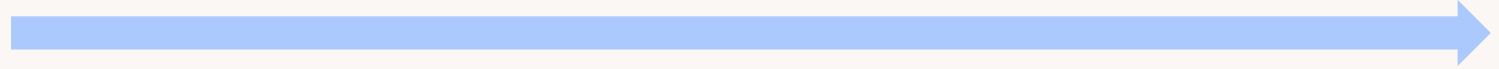
Markkinatutkimus ja
lokalisointi

Pilotti

Käynnistys

Kasvu

Kypsä



B2B

Osakeanalyysi



IR-tapahtumat



Yhtiökokous



IR-ohjelmistot



B2C

Yhteisö



Jakeluverkosto



Tavoitteet

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

- Taloudellinen tavoite: ylläpitää 30–50 liikevaihdon kasvuprosentin ja kannattavuuden (EBITA-%) yhteissummaa vuosittain.
- Voitonjako: Vuosittain kasvava absoluuttinen voitonjako, mikä sisältää osingonjaon ja omien osakkeiden ostot.

Ikuisuustavoitteet

- Olemme mieluummin pieni ja erinomainen kuin suuri ja keskinkertainen yritys
- Emme josta arvoistamme
- Autamme henkilöstöämme kasvamaan ammattilaisina ja yksilöinä

	2019	2020	2021	2022	2023	5 vuoden keskiarvo
Liikevaihdon kasvu %	56 %	76 %	36 %	14 %	27 %	42 %
EBITA %	18 %	20 %	20 %	9 %	11 %	16 %
Yhteensä	74 %	96 %	55 %	24 %	38 %	57 %

Tänään on hyvä päivä aloittaa sijoittaminen

Mikael Rautanen

Toimitusjohtaja

+358 50 346 0321

mikael.rautanen@inderes.fi

Teemu Pynnönen

Sijoittajasuhteet

+358 504911359

teemu.pynnonen@inderes.fi

Mikko Wartiovaara

Talousjohtaja

+358 50 577 4092

mikko.wartiovaara@inderes.fi

Inderes Oyj

Itämerentori 2

00180 Helsinki

+358 10 219 4690

Tieto on sijoittajan perusoikeus.

inderes.fi

**inde
res.**

**inde
res.**

