



INDERES

**LIIKETOIMINTAKATSAUS
TAMMI-MAALISKUU 2025**

Tammi-maaliskuun pääkohdat

- Kaksijakoinen startti: kasvua epävakaasta markkinatilanteesta huolimatta, Ruotsissa liikevaihto laski
- Jatkuvan liikevaihdon perusta antaa ennustettavuutta epävakaassa markkinassa
- Kannattavuus oli vakaa, yhtiökokousmyynti ja sen katteet painottuvat hieman enemmän Q2:n puolelle tänä vuonna
- Kansainvälistymisen osalta työtä oikean go-to-market -mallin löytämiseksi kiihdytetään
 - Organisoitumme jatkossa kolmen liiketoiminta-alueen ympärille (Analyysi, Tapahtumat ja Ohjelmistot), joista jokaisella on oma kansainvälistymisstrategia
 - Ruotsissa myyntistrategiaa ja tapahtumaliiketoiminnan toimitusmallia päivitetään



Liikevaihdon kasvu 5,6 % (0,6 %)



EBITA-% 8,7 % (11,3 %)

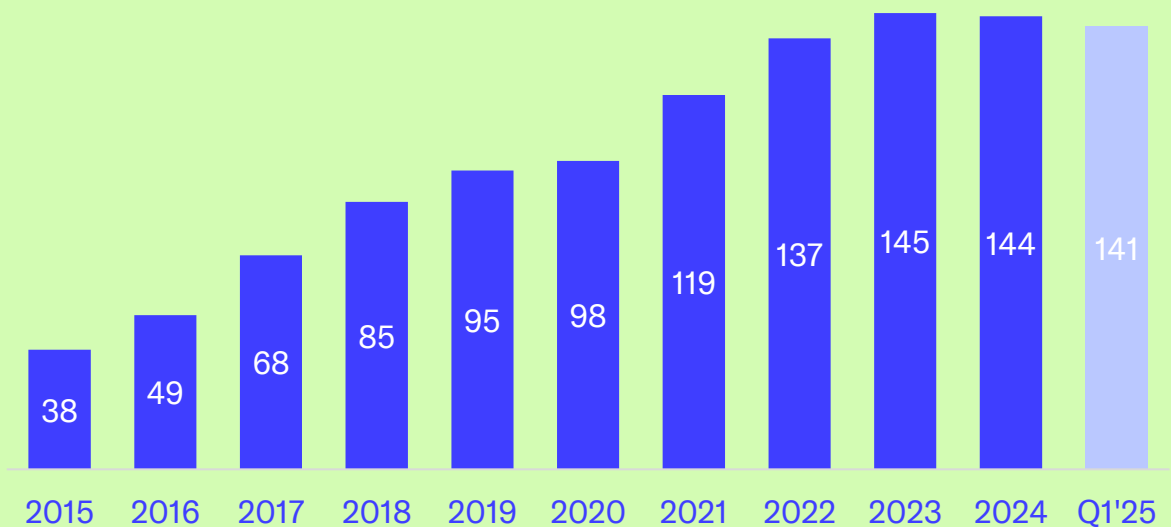


Jatkuvan liikevaihdon osuus
54,7 % (55,2 %)

Analyysiliiketoiminta

- Analyysiliiketoiminnan liikevaihto kasvoi ja sopimuskanta laski 141 (145) sopimukseen
- Liikevaihdon kasvun taustalla oli sopimuskannan hintojen nousu sekä täydentävien palveluiden myynti
- Sopimuskannan laskun taustalla ovat yritysostot sekä Ruotsissa tiettyjen asiakkaiden tyytymättömyys analyysin suosituksiin ja tavoitehintoihin
- Inderes-alustan viimeisen 12 kuukauden tavoitavuus oli 19,3 (19,5) miljoonaa sivustovierailua ja aktiivinen jäsenmäärä 67 (74) tuhatta kauden lopussa

Tilausanalyysin sopimuskanta, kpl





Tapahtumaliiketoiminta

- Tapahtumaliiketoiminta kehittyi erinomaisesti Suomessa etenkin yhtiökokous- ja hybriditapahtumatuotantojen onnistuneen myynnin ansiosta
- Inderes vahvistaa Suomessa edelleen asemaa etenkin suurten pörssiyritysten luotettuna kumppanina yhtiökokoustuotannoissa ja asiakastyytyväisyys on erinomaisella tasolla
- Ruotsissa myynti laski, tapahtumaliiketoiminnassa siirrytään vuoden ensimmäisellä puoliskolla uuteen toimitusmalliin, millä parannetaan tuotantojen laatua, tehokkuutta ja skaalautuvuutta



Ohjelmistoliiketoiminta

- Ohjelmistoliiketoiminnassa hyvä vire jatkui ja kiihdytämme edelleen panostuksia myyntiin, tuotekehitykseen ja kansainväliseen kasvuun
- Yhtiökokoustuotteessa kauden 2025 myynti Suomessa on vastannut tavoitteita
- IR-ohjelmistoissa asiakasmäärät jatkoivat kasvua
- Videosync -alustan osalta etenkin kansainvälisten asiakkaiden ylösajo tukee kasvua tällä hetkellä



○ Numerot ja näkymät

Tuloslaskelma tammi-maaliskuu 2025

- Liikevaihto kasvoi 6 % (1 %)
- Kansainvälisen liikevaihdon osuus liikevaihdosta oli 21 % (22 %)
- Jatkuvan liikevaihdon osuus oli 55 % (55 %) liikevaihdosta
 - Jatkuva liikevaihto kasvoi 5 % (4 %)
 - Projektiliikevaihto kasvoi 7 % (-3 %)
- Liiketoiminnan kulurakenne kehittyi odotetusti. Yhtiökokouskausi ja isojen tuotantojen kasvu näkyi materiaalit- ja palvelut kulujen kehityksessä.
- EBITA-liikevoitto 0,5 (0,6) miljoonaa euroa ja EBITA-liikevoiton osuus liikevaihdosta oli 8,7 % (11,3 %)
- Oikaistu EBITA-liikevoitto oli 0,5 (0,6) miljoonaa euroa ja sen osuus liikevaihdosta oli 10,0 % (11,3 %)

miljoonaa euroa	Q1/2025	Q1/2024	Muutos
Liikevaihto	5,277	4,999	6 %
Liiketoiminnan muut tuotot	0,000	0,002	-100 %
Materiaalit ja palvelut	-1,065	-0,941	13 %
Henkilöstökulut	-2,879	-2,678	8 %
Liiketoiminnan muut kulut	-0,802	-0,744	8 %
Käyttökate	0,531	0,638	-17 %
Suunnitelman mukaiset poistot	-0,069	-0,071	-3 %
EBITA	0,462	0,567	-19 %
Konserniliikearvon poistot	-0,175	-0,260	-33 %
Liikevoitto	0,287	0,307	-7 %



Ohjeistus

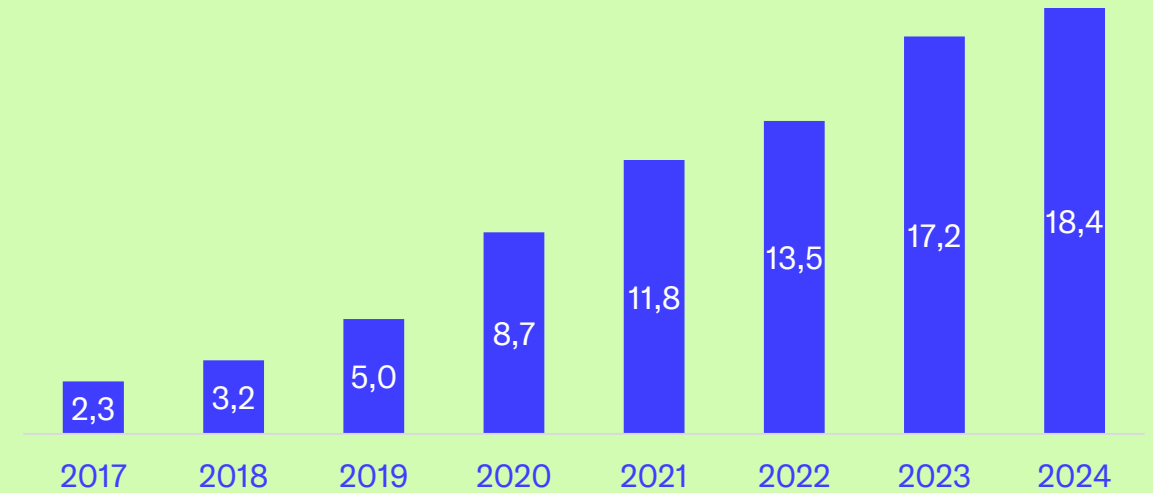
Ohjeistus tilikaudelle 2025

- Liikevaihto kasvaa edellisestä vuodesta (18,4 MEUR)
- Suhteellinen kannattavuus EBITA-prosentilla mitattuna, poislukien kertaluontoiset erät paranee edellisestä vuodesta (11,6 %)

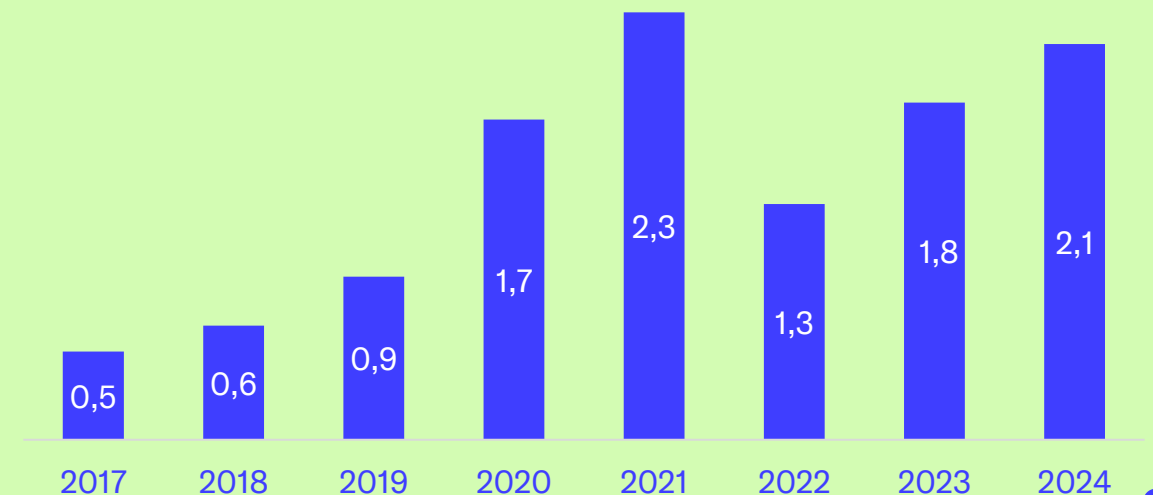
Ohjeistuksen taustat (päivitetty)

- Päätuotealueiden kohdemarkkinoiden ei arvioida kasvavan vuonna 2025 (aiemmin: "arvioidaan pysyvän vakaana tai kasvavan hieman vuonna 2025")
- Liikevaihto kasvaa uusien tuotteiden ja markkina-alueiden avaamisen johdosta
- Yhtiö kasvattaa panostuksia kansainväliseen kasvuun

Liikevaihto, MEUR

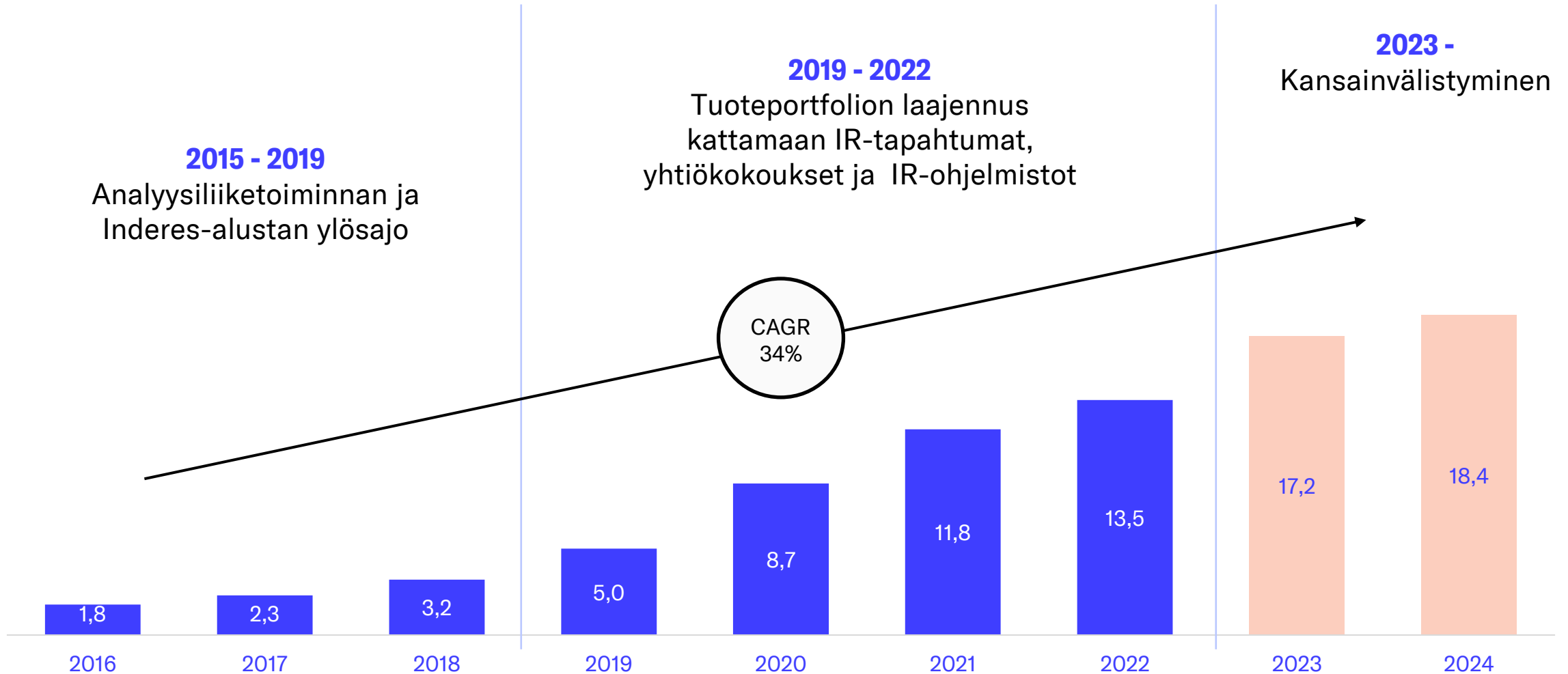


EBITA, MEUR

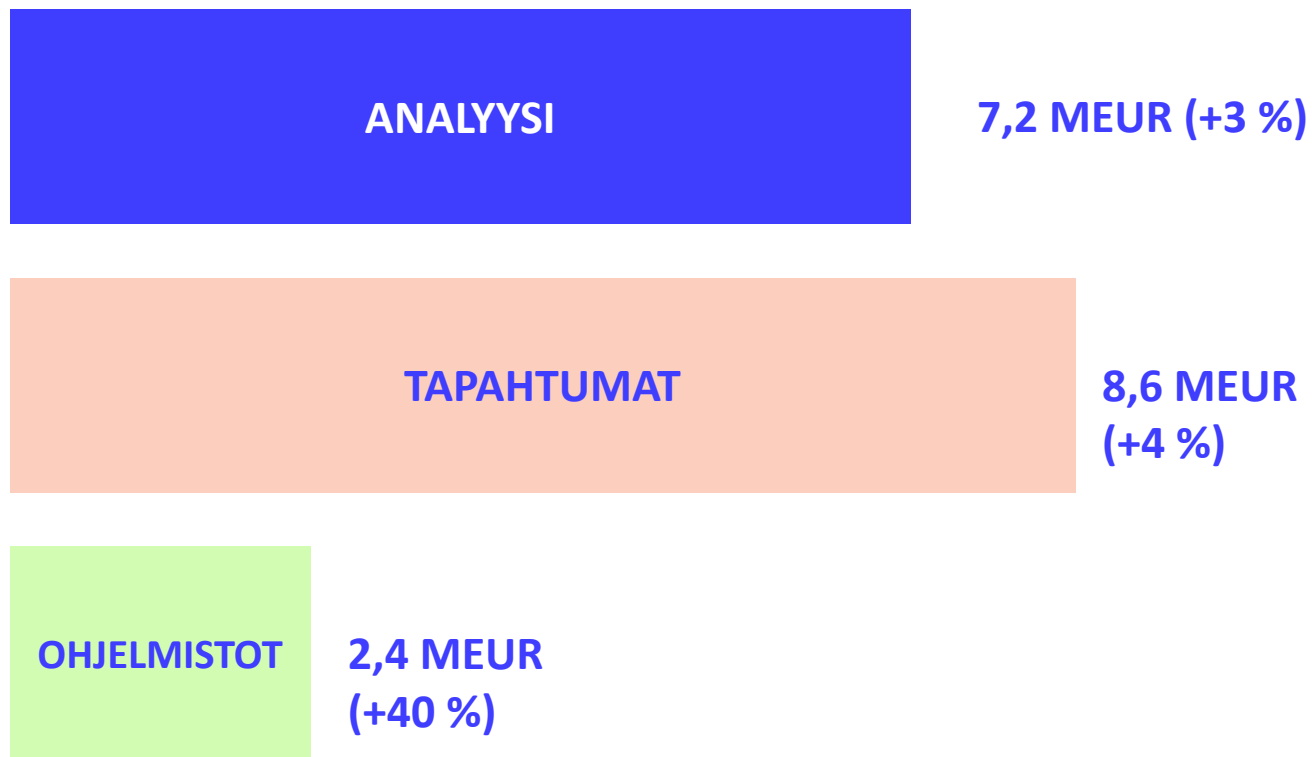


○ Mitä seuraavaksi?

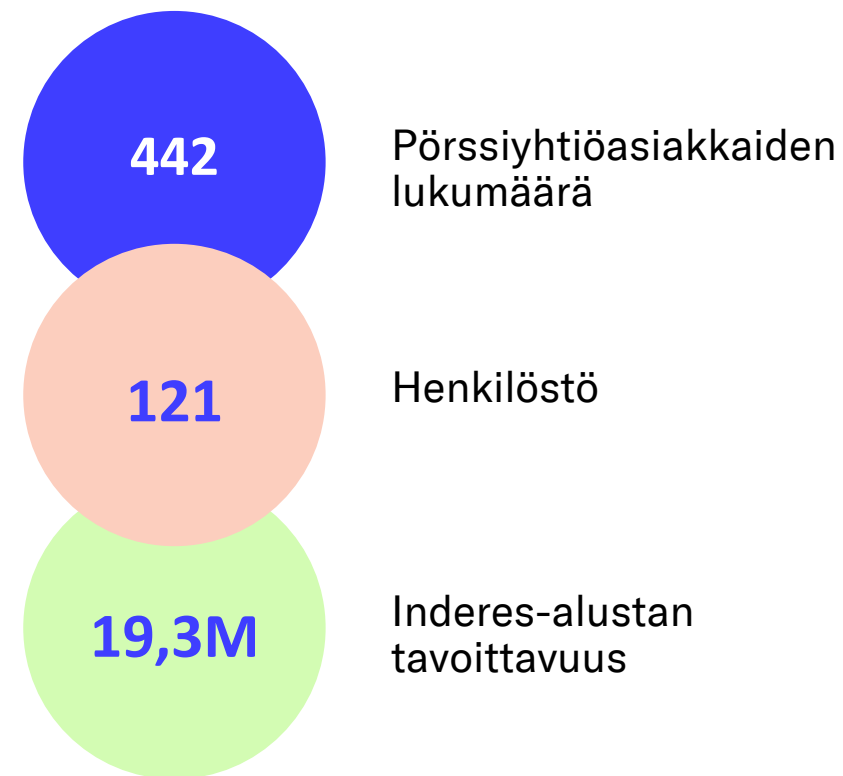
Inderesin matka sijoittajatiedon demokratisoinnissa



Liiketoiminta-alueet 2024



Avainluvut Q1/25



Yhtiökokous ja uudet tuulet

- Joakim Frimodigista hallituksen puheenjohtaja
- Hallitus vahvistui kansainvälisellä osaamisella Hanna Raftellin valinnan myötä
- Teemu Hinkula (“_TeemuHinkula”) valittiin yhteisöedustajaksi nimitystoimikuntaan seuraavalle kaudelle



CMD 27.5.2025



- Kansainvälistymismatkalla tähän mennessä kerrytettyjen oppien pohjalta tarkennamme kevään aikana strategiaa, jonka päivitys esitellään pääomamarkkinapäivässä toukokuussa



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 jousta arvoistamme
- Autamme henkilöstöämme kasvamaan ammattilaisina ja yksilöinä

	2020	2021	2022	2023	2024	5 vuoden keskiarvo
Liikevaihdon kasvu %	76 %	36 %	14 %	27 %	7 %	32 %
EBITA %	20 %	20 %	9 %	11 %	12 %	14 %
Yhteensä	96 %	55 %	24 %	38 %	19 %	46 %



Sijoittajayhteydet

Mikael Rautanen

Toimitusjohtaja

+358 50 346 0321

mikael.rautanen@inderes.fi

Oskari Friman

Sijoittajasuhteet

+358 44 213 3559

oskari.friman@inderes.fi

Mikko Wartiovaara

Talousjohtaja

+358 50 577 4092

mikko.wartiovaara@inderes.fi

Inderes Oyj

Porkkalankatu 5

00180 Helsinki

inderes.fi

Tieto on sijoittajan perusoikeus. inderes.fi

