

Toimitusjohtajan katsaus

Samu Konttinen

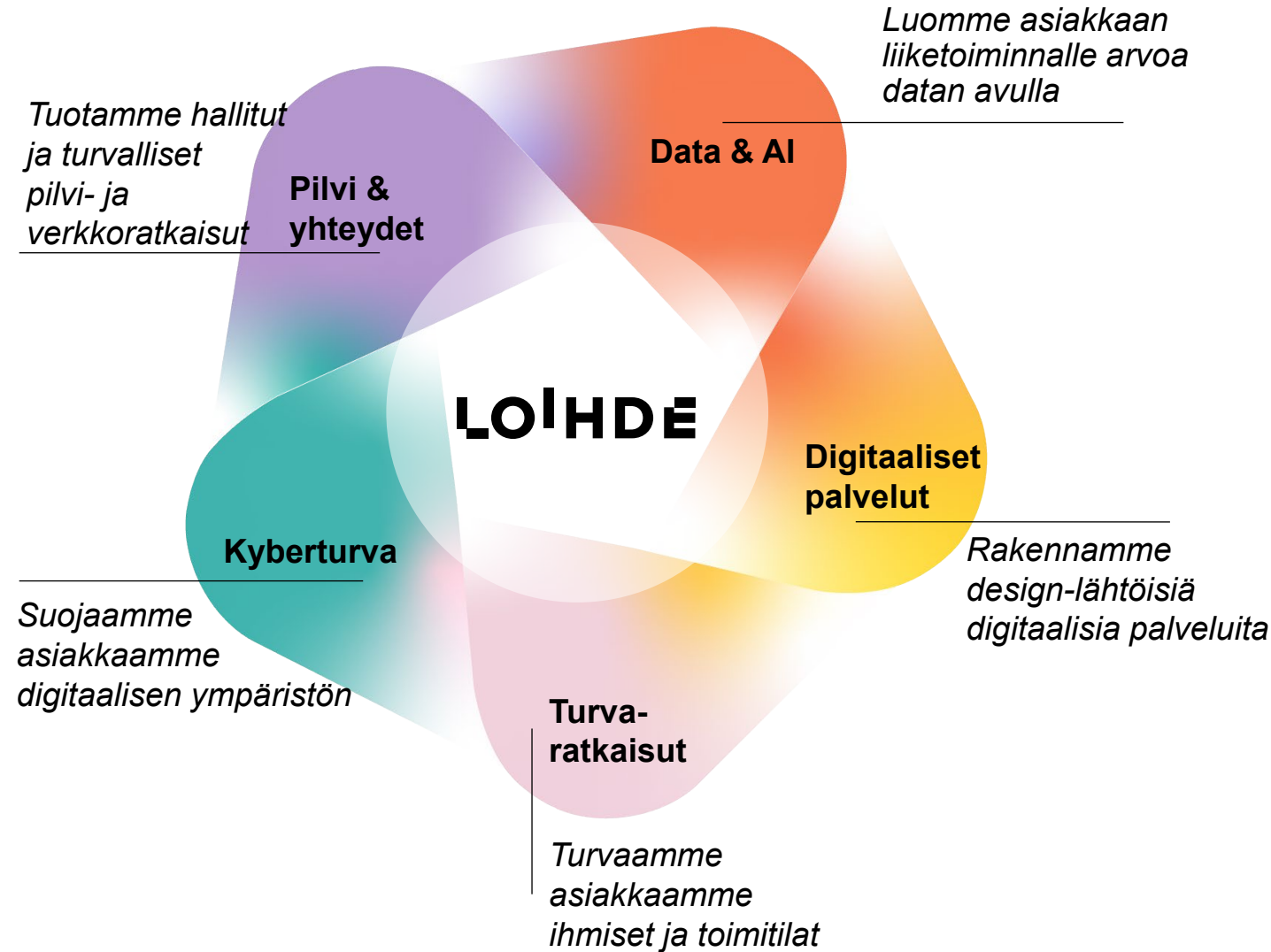
LOIHDĒ



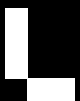
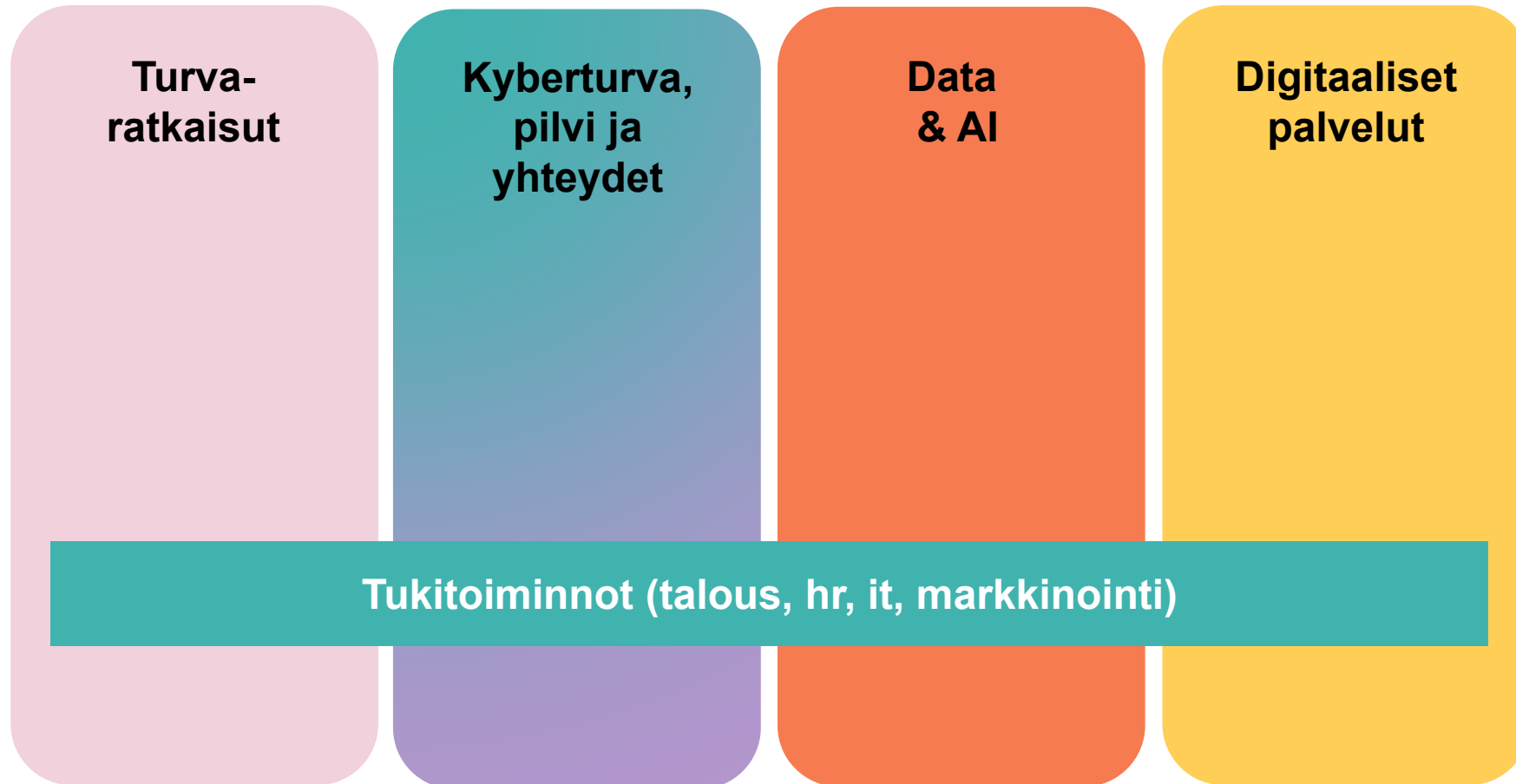
Sisältö

1. Loihteen liiketoiminta
2. Vuoden 2023 taloudellinen tulos
3. Strategia, taloudelliset tavoitteet ja näkymät
4. Loihteen osakkeen kehitys

**Mahdollistamme asiakkaidemme liiketoiminnan jatkuvuuden digitaalisessa murroksessa ja suojaamme heitä sekä fyysisen että verkko-
maailman uhilta.**



Palvelualueet toimivat pohjana 4 liiketoimintayksikölle.






Toiminta- ympäristö

LOIHDĒ



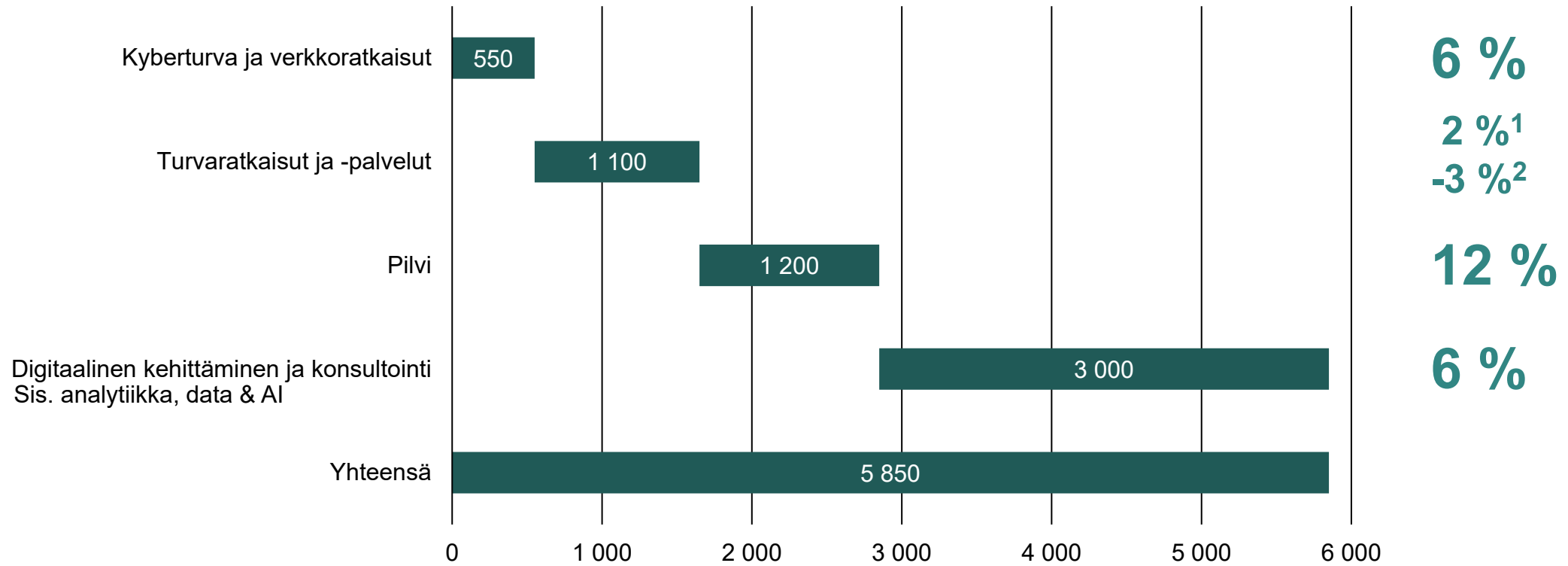
Toimintaympäristössä isoja murroksia

AI	 Turvallisuus	Kyberrikollisten kyvykkyudet kehittyvät jatkuvasti	Fyysinen ja digitaalinen turvallisuus yhdentyvät
	 Digitalisaatio	Digitaalisuus leviää kaikkialle	Käytettävyyden vaatimukset kasvavat AI:n myötä
	 Data	Data on yrityksen keskeinen pääoma	Tekoäly kiihdyttää laadukkaan ja hallitun datan tarvetta eksponentiaalisesti
	 Pilvi	Teknologiamurros omasta infrasta pilveen	Alueellisuuden ja geopolitiikan merkitys
	 Verkot	Verkoarkkitehtuurin modernisointi	Iso merkitys yrityksen turvallisuudelle

Meillä on iso markkinapotentiaali, joka tarjoaa houkuttelevia kasvun paikkoja

Loihteen kohdemarkkinoiden koko Suomessa, M€ (2023)

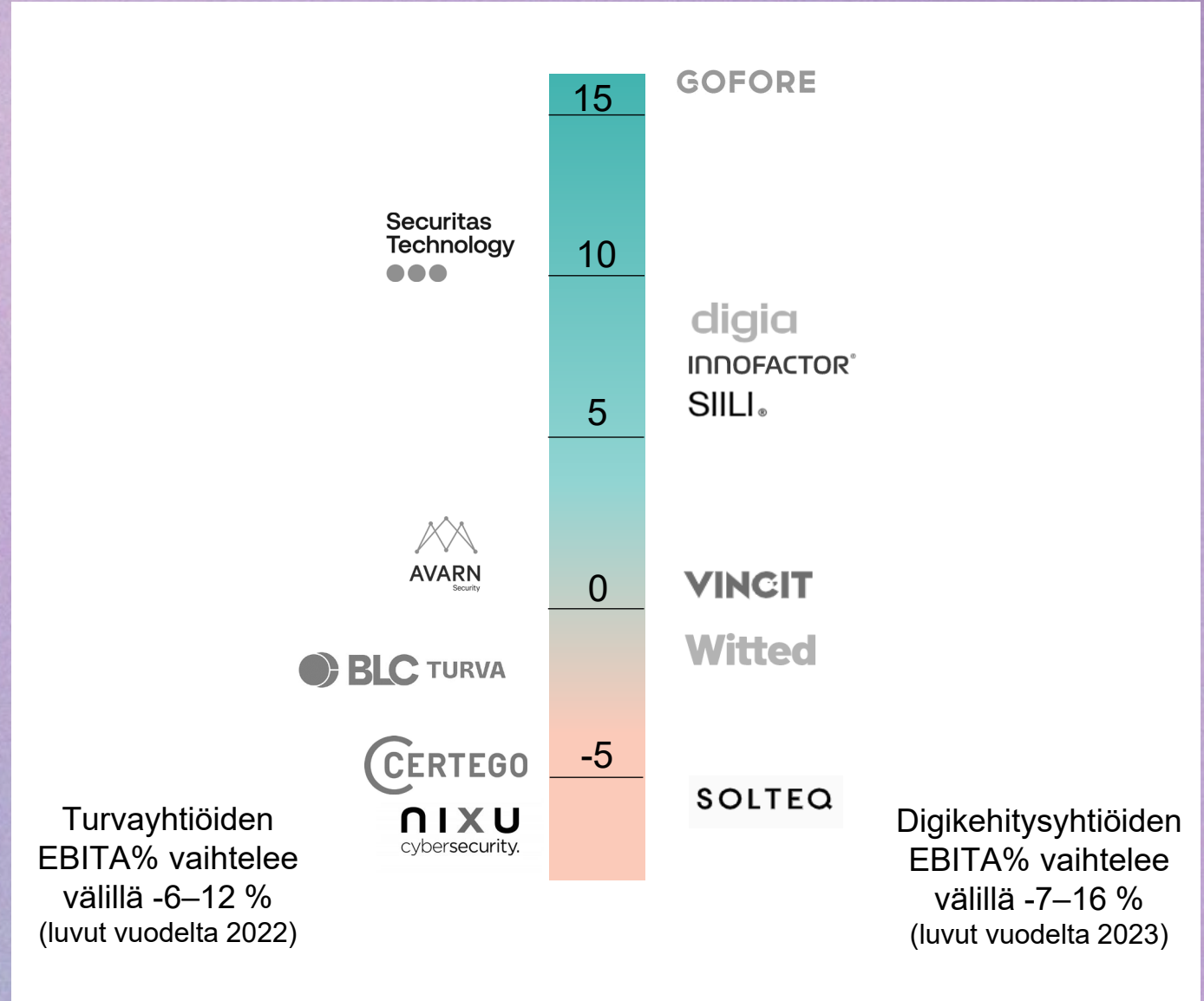
CAGR-ennuste
2024–2026



Sources: Inderes, Valor reports, publicly available information about competitors.
Security Solutions and Services = Physical security
* Long term forecasts more positive

1. Turvajärjestelmät
2. Rakenteellinen turvallisuus

Kannattavuustasot vaihtelevat digi- ja turvayhtiöiden kesken melko paljon.



Lähteet: Yhtiöiden verkkosivut, Asiakastieto



SRV

SITOWISE



sato

GRANO

TOKMANNI



minimani



Helsinki

 Muutamia esimerkkejä asiakkaistamme

Tilinpäätös 2023

LOIHDÉ



Vuosi 2023



Markkinatilanne vaihteli palvelualueittain

- Räätelöity ohjelmistokehitys ↓
- Turvateknologia →, lukitus ↓
- Kyberturva ja yhteydet ↑
- Pilviteknologiat ↑
- Dataratkaisut →
- Tekoäly ↑



Hyvää kasvua toivat

- Yksi turvallisuus -kokonaispalvelu
- Jatkuvat palvelut, kuten CSOC, kamera- ja kulunvalvonta, pilvipalveluiden hallinta
- Identiteetin- ja pääsynhallinnan konsultointi (IAM) ja pilvikonsultointi
- Hoitajakutsujärjestelmät ja muut isoihin sairaalaprosjekteihin toimitetut ratkaisut
- Lohde Family –kumppaniverkosto



Tuloksen osalta vuosi oli erittäin kaksijakoinen

- Heikko alkuvuosi ERP-lisäkustannusten ja digitaalisen kehittämisen matalien käyttöasteiden vuoksi (H1)
- Hyvä loppuvuosi: ERP-haasteet hellittivät, kustannussäästöjä ja kasvua jatkuvissa palveluissa



Liiketoiminnan kehitys

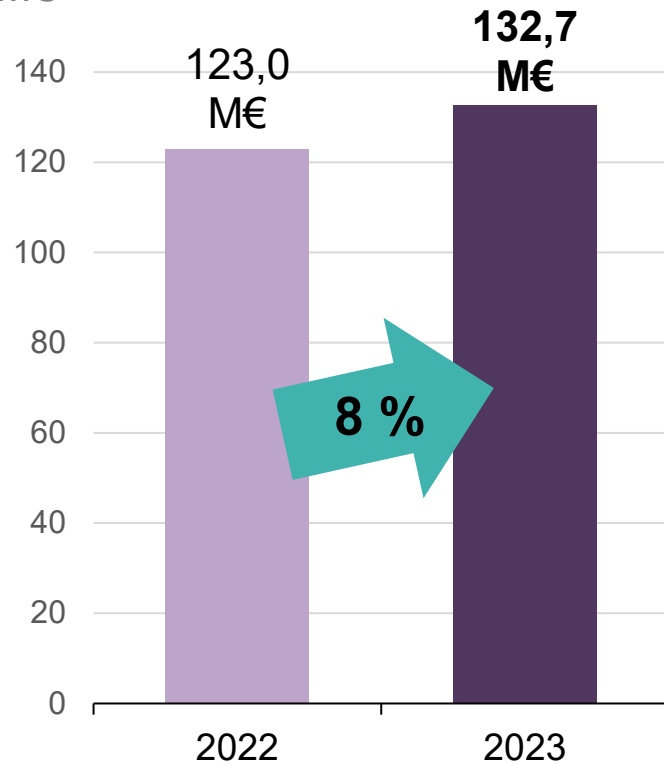
- Uusi strategia kaudelle 2024–2027
- Tehokkaampi rakenne ja tukitoimintojen yhdistäminen
- Hämeen Lukko Oy:n hankinta 4/2023
- Ruotsin liiketoiminnan divestointi



Tilikauden 2023 liikevaihto kasvoi 8 %

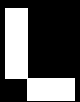
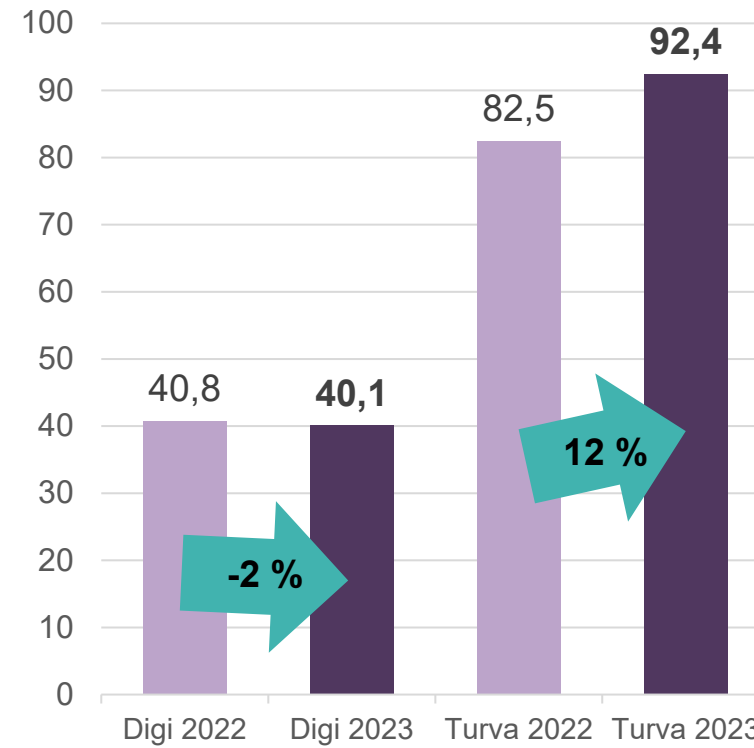
Liikevaihto

M€

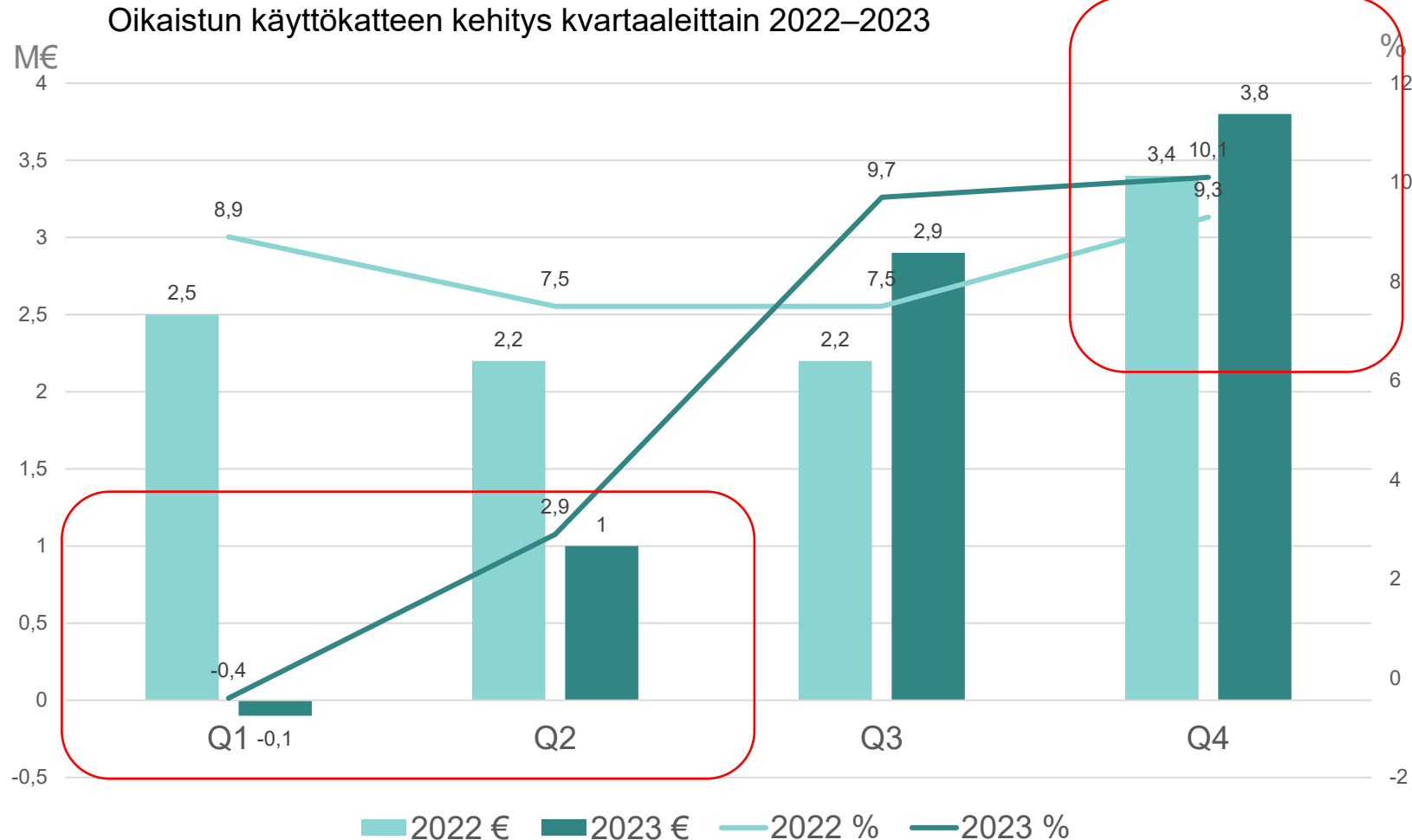


Liikevaihto liiketoiminnoittain

M€

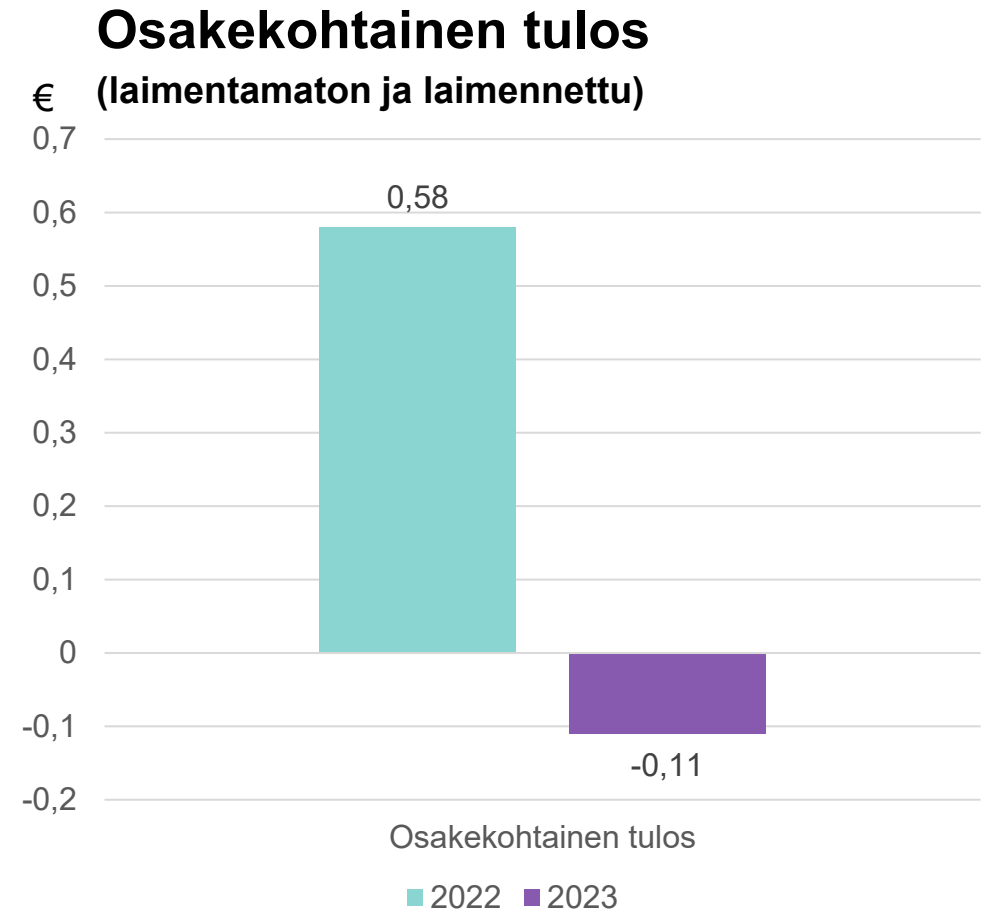
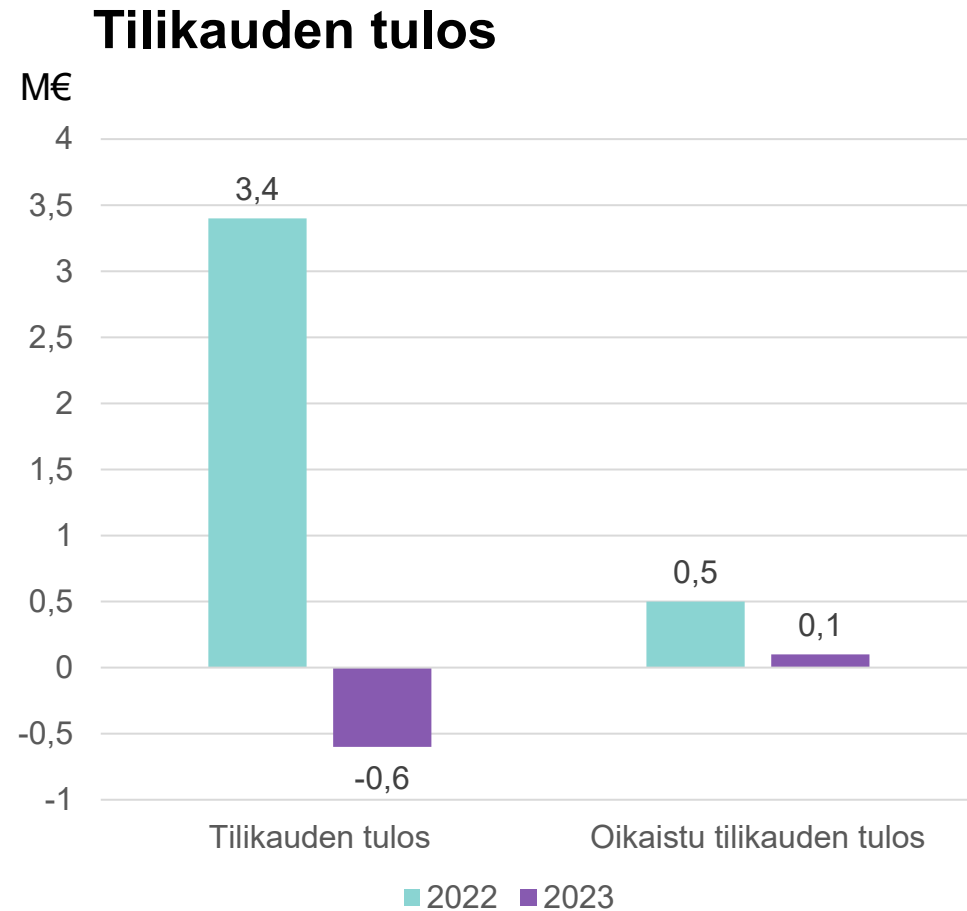


Oikaistu käyttökate 7,6 M€ eli 5,7 % liikevaihdosta



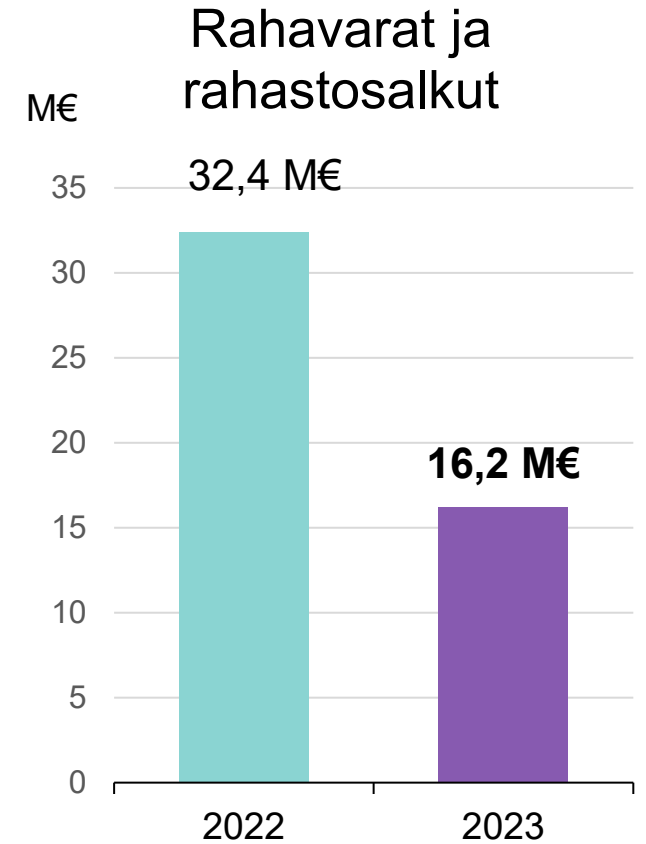
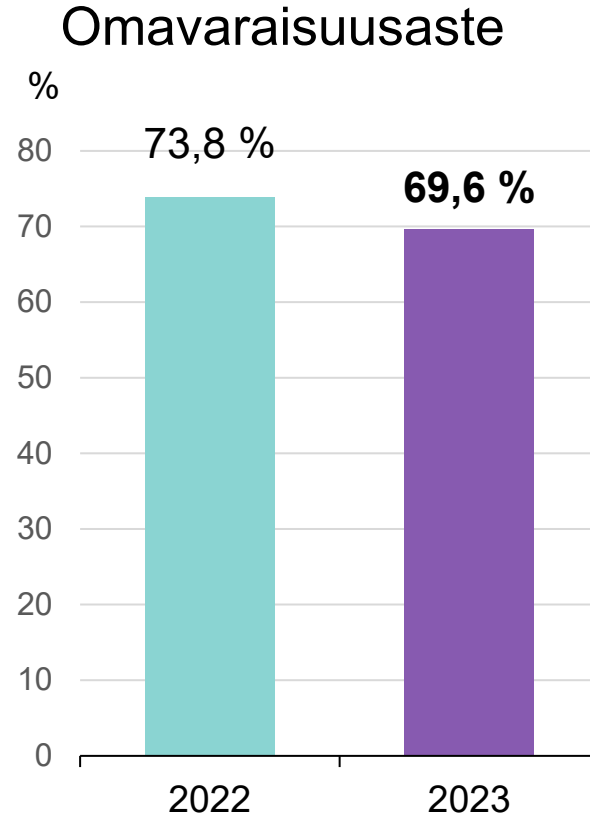
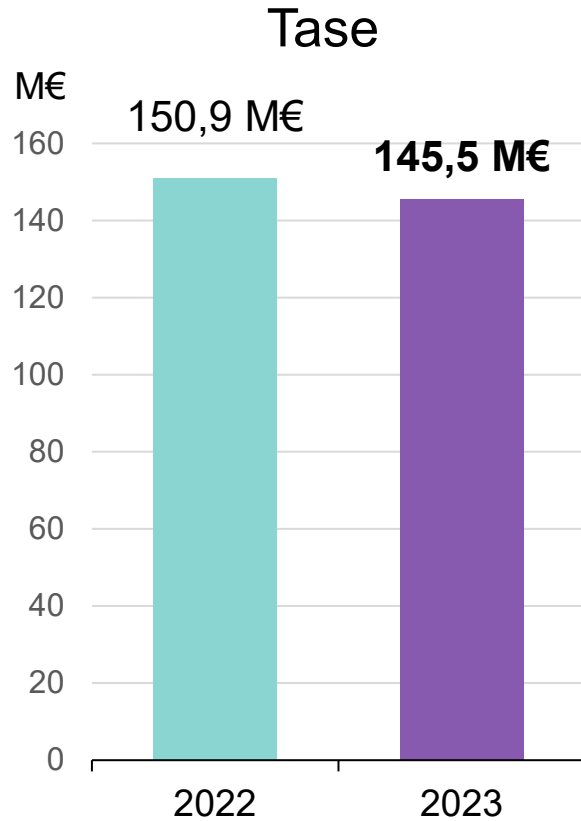
- Poikkeuksellisen heikko alkuvuosi 2023
- Tulokertymä painottuu aina loppuvuoteen, etenkin Q4:lle
- Vuonna 2023 2H-käyttökate noin 10 %
- Q4:n käyttökate noin 50 % koko vuoden käyttökatteesta

Heikko alkuvuosi painoi tilikauden tulosta



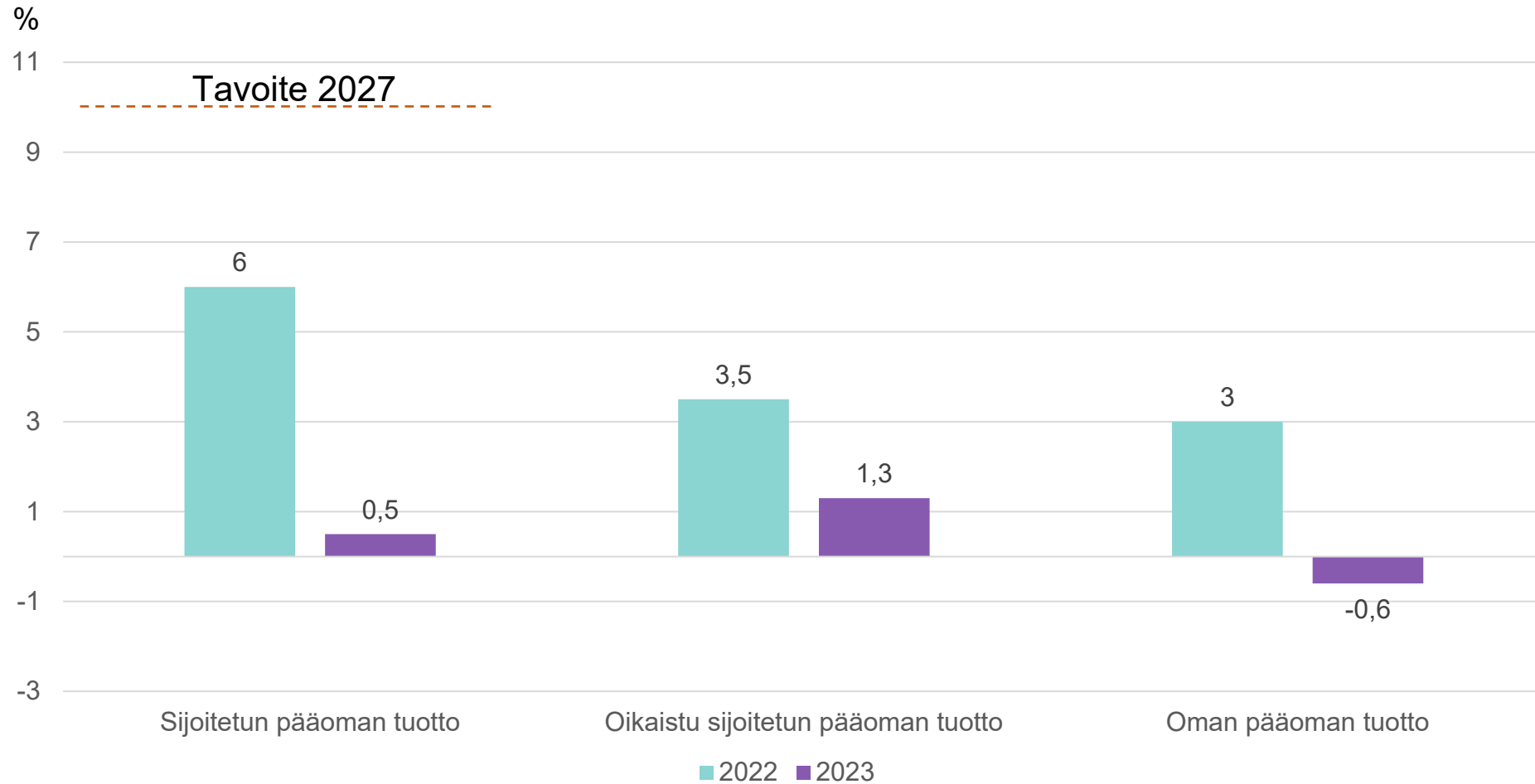
Vuonna 2023 2H-kauden tulos 2,5 M€; n. 130 % parempi vs. 2H v. 2022 (1,1 M€)

Vahva tase, rahavarat normalisoituneet



2023 jaettu osinko ja lisäosinko yhteensä 10,3 M€

Sijoitetun pääoman tuotto (ROI) ja oman pääoman tuotto, %



Strategiakauden 2021-2024 tavoitteiden saavuttaminen

Liikevaihdon vuotuinen kasvu
keskimäärin

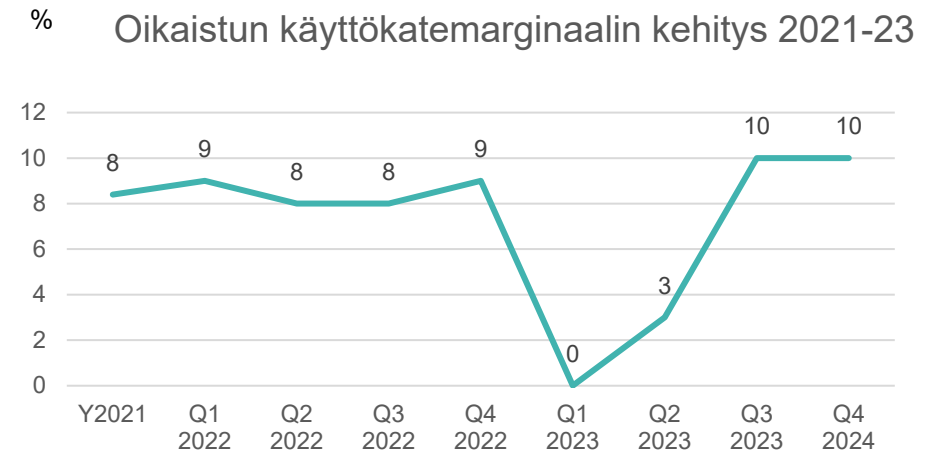
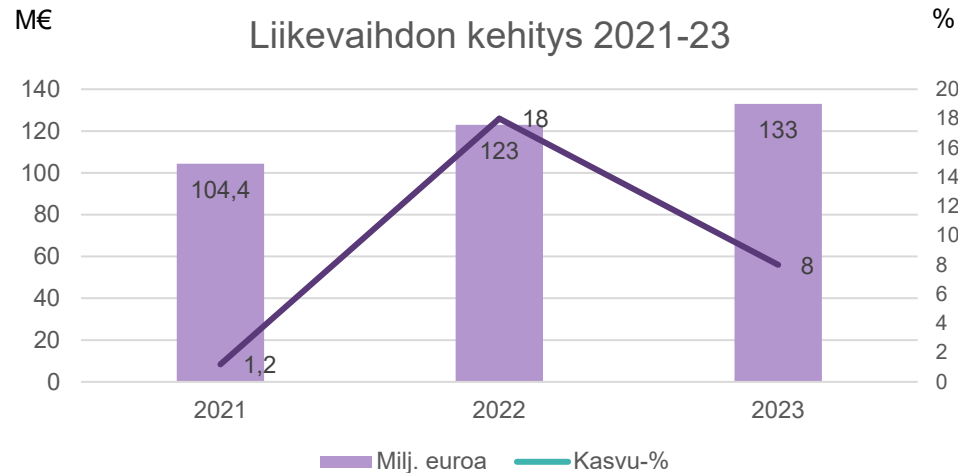
>10 %

yritysostot huomioiden

Oikaistu EBITDA-marginaali
kauden lopussa

>10 %

IFRS-standardin mukaan laskettuna



*vuoden 2021 luku on koko vuodelta, koska puolivuositulit ovat FAS:n mukaisia

Vuotuinen kasvu keskimäärin 9 %

Kauden H2/2023- oikaistu EBITDA 10 %

Osinkoehdotus

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että emoyhtiön jakokelpoisista varoista (104 893 268,11 euroa), josta tilikauden voitto on 4 381 560,72 euroa, **jaetaan osinkoa 1,00 euroa osakkeelta.** Osinko vastaisi kokouskutsun päivän tilanteen mukaan yhteensä 5 708 351,00 euroa.

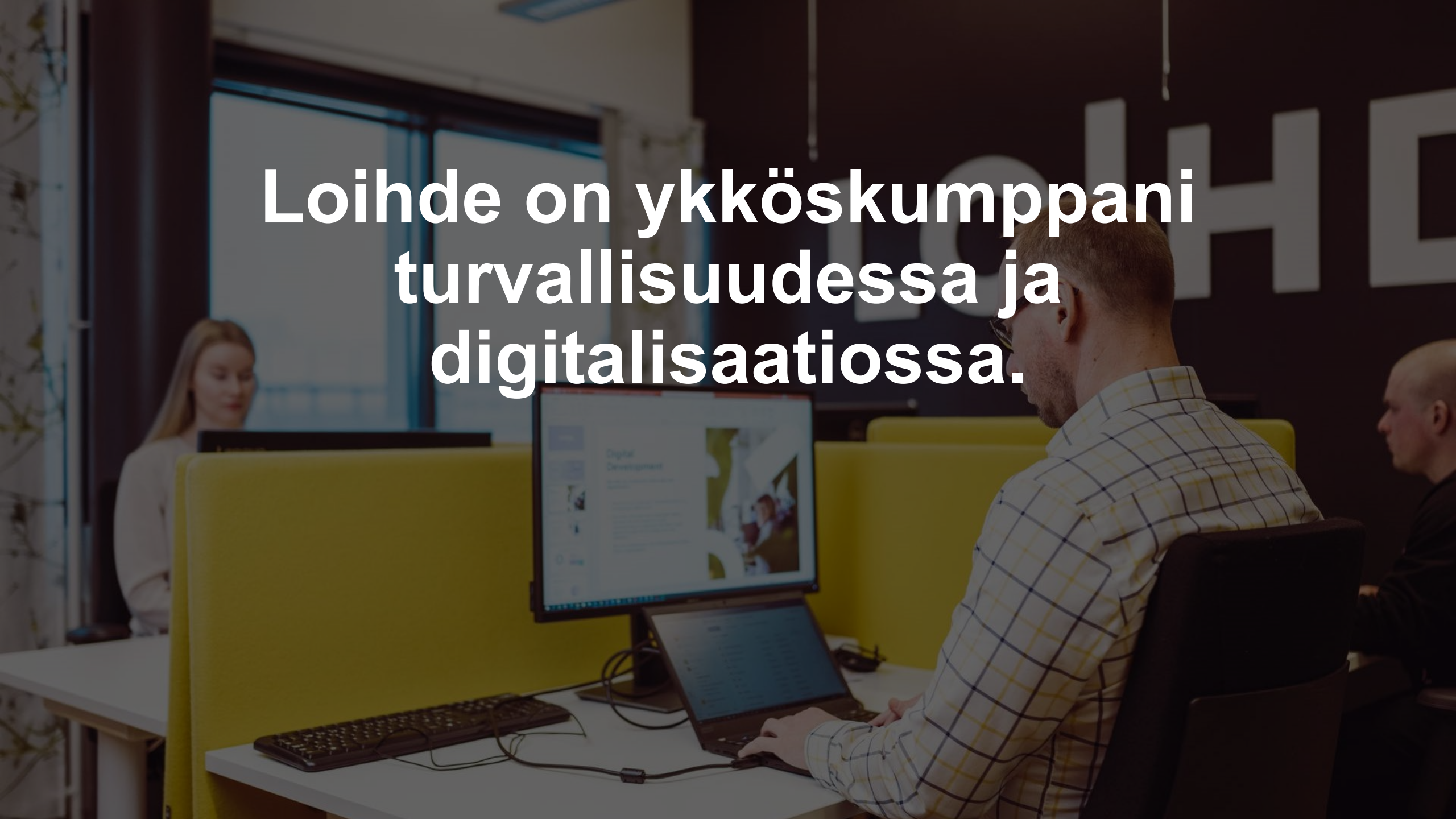


Strategia

LOIHDÉ



**Loihde on ykköskumppani
turvallisuuudessa ja
digitalisaatiossa.**



Strategiamme painopisteet

Strategian
kulmakivet

Asiakastarpeet
palvelu-
portfolion
keskiössä

Viisi
yhteensopivaa
palvelualueetta

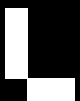
Yksi
Loihde-brändi

Tulos-
tavoitteet

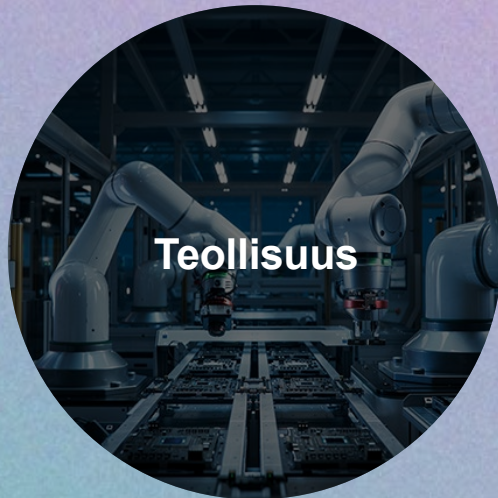
Jatkuvien
palveluiden
osuus >30%

Selkeä
kannattavuus-
parannus:
+200%
4 vuodessa

Taseen
tehokkaampi
käyttö
& ROI > 10%

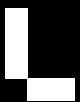


Fokustoimialat kasvun moottoreina



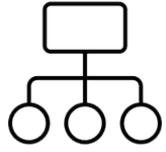
Tällä hetkellä fokustoimialat tuovat noin 30 % Loihteen liiketoiminnasta.

- Koko Loihteen tarjooma relevanttia
- Monia kasvumahdollisuuksia
- Erinomainen asiakastyytyväisyys ja -pysyvyys



Ihmiset tekevät Loihteen





~150

data- ja AI-
asiantuntijaa



~150

digitaalisten
palveluiden asiantuntijaa



~100

pilvi- ja verkko-
asiantuntijaa



~400

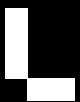
turvaratkaisujen ja
kyberturvan asiantuntijaa

Olemme ylpeitä henkilöstömme monipuolisesta ja syvästä osaamisesta, vahvasta sitoutumisesta ja yhteistyön kulttuurista

Naisten osuus 20 %, tavoitteemme on nostaa se 30 %:iin



50 % työntekijöistä on sijoittanut Loihteeseen osallistumalla henkilöstön osakeohjelmiin vuodesta 2018 lähtien.



Liiketoimintamme luo hyvää ihmisille ja ympäristölle.



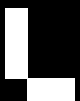
Suojaamme ihmisiä, tietoa, omaisuutta ja kriittistä infrastruktuuria.



Datan ja digitaalisten palveluiden hyödyntämisellä edistämme hyvinvointia ja säästämme luonnonvaroja.



Johtotähtemme on aina "ihmiset edellä".



Loihteen nettovaikutus on hyvin positiivinen

(Upright net impact)

Loihteen nettovaikutus*



Tulos tarkoittaa, että Loihteen positiiviset vaikutukset ylittävät negatiiviset 56 prosentilla.

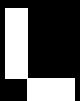
-24 %

Nasdaq Helsinki
keskiarvo

49 %

Verrokkiyhtiöiden
keskiarvo

*Upright Project analysis



Näkymät 2024 ja taloudelliset tavoitteet 2024–2027

LOIHDĒ

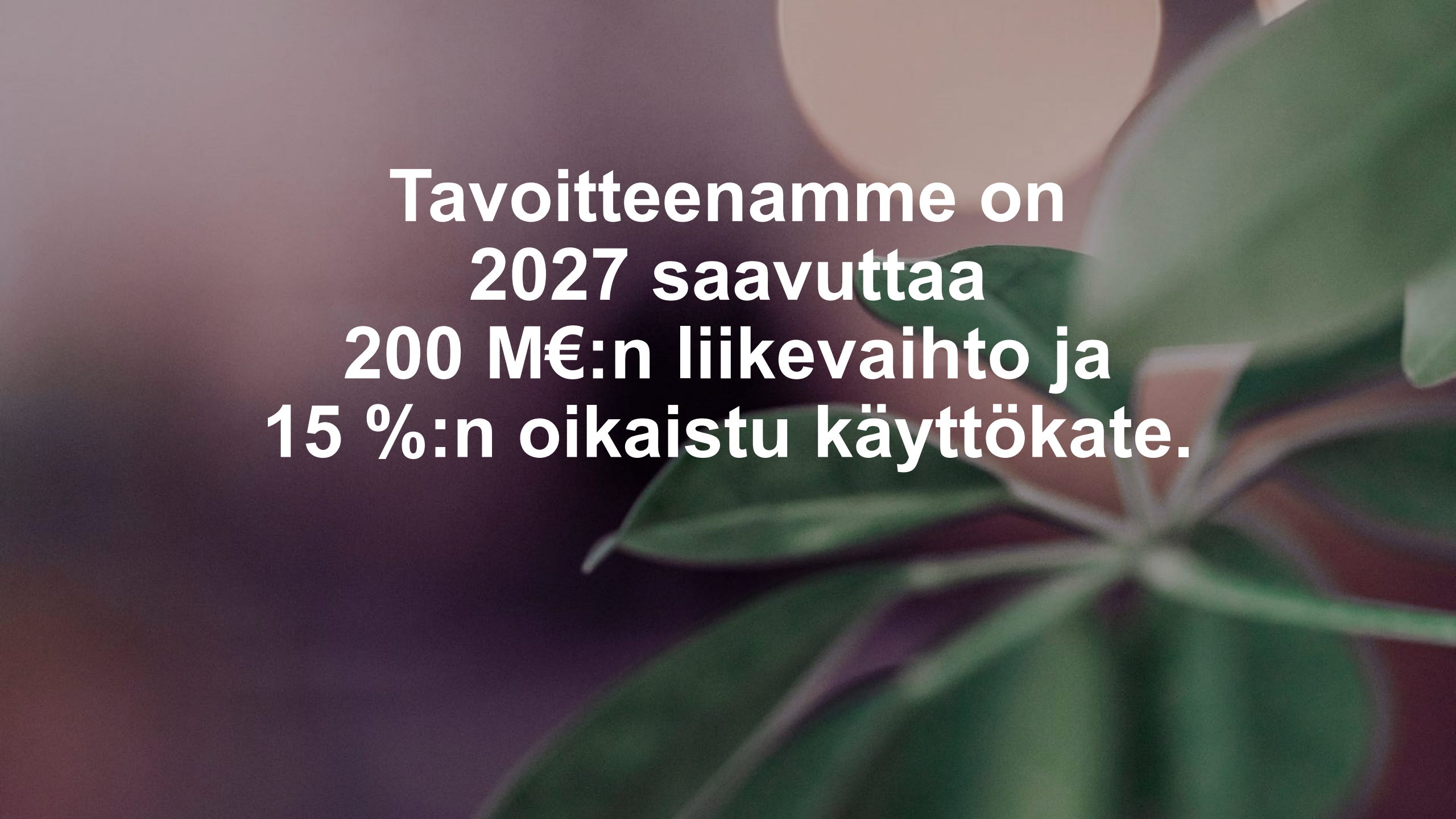


Ohjeistuksemme vuodelle 2024

Vuonna 2024 Lohde odottaa konsernin liikevaihdon olevan noin edellisvuoden tasolla tai kasvavan.

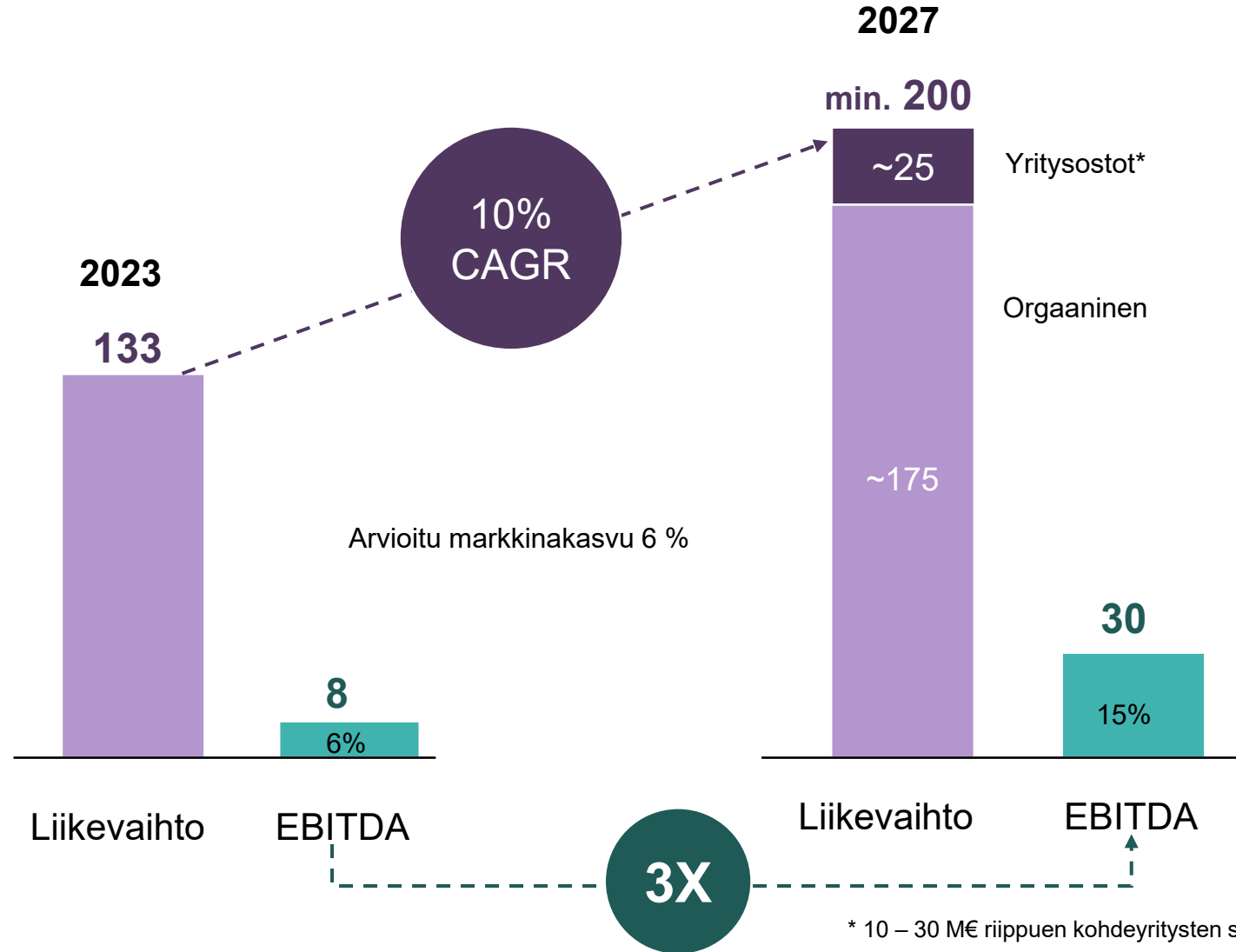
Konsernin oikaistun käyttökateen arvioidaan paranevan vuoden 2023 tasosta, joka oli 7,6 miljoonaa euroa.





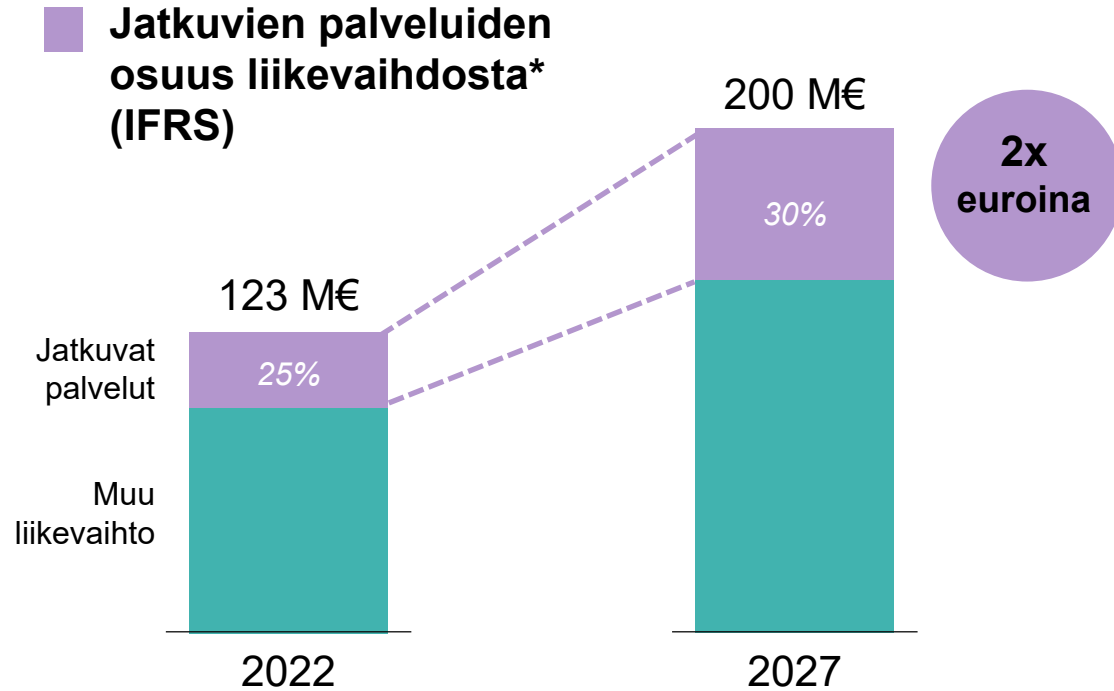
**Tavoitteenamme on
2027 saavuttaa
200 M€:n liikevaihto ja
15 %:n oikaistu käyttökate.**

Tavoitteenamme on 2027 saavuttaa 200 M€:n liikevaihto ja 15 %:n oikaistu käyttökate.



* 10 – 30 M€ riippuen kohdeyritysten saatavuudesta ja taseesta

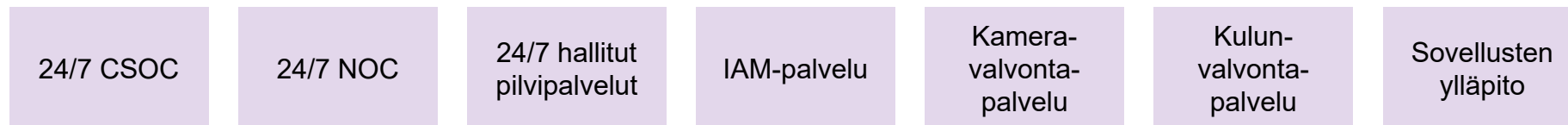
Jatkuvat palvelut kasvun ja kannattavuuden ajurina



Näillä se onnistuu

- Tarjoaman kehittäminen ja tuotteistaminen edelleen
- Myynnissä ja markkinoinnissa panostus palveluiden kaupallistamiseen
- Yritystojen fokusalue

Nykyisiä jatkuvia palveluita

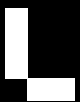


* 2022 julkistettu FAS:n mukaisesti 28 %, vastaava IFRS-luku 25%

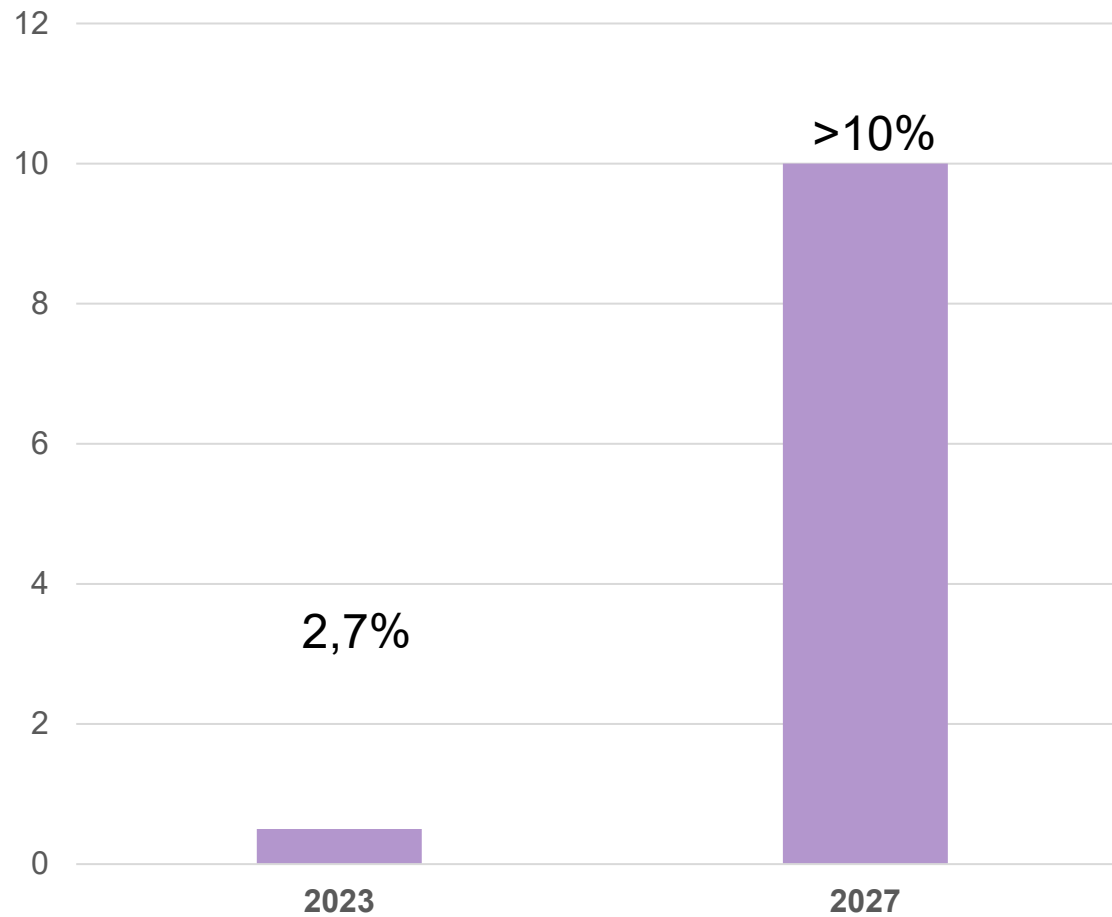
Vahva tase mahdollistaa epäorgaanisen kasvun

Strategiset yritysostot kasvun tukena

Velkakomponentin hyödyntäminen max. 2 x nettovelka / EBITDA



Sijoitetun pääoman tuottotavoite (ROI)



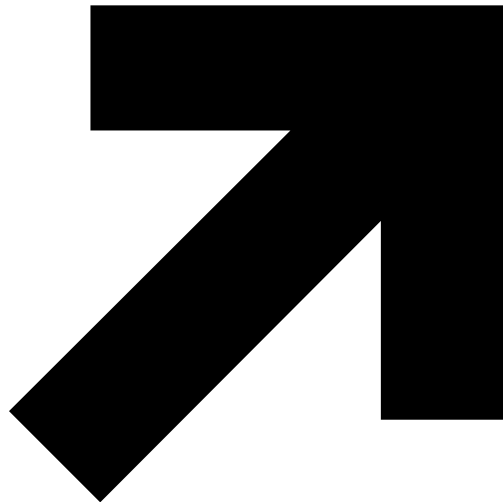
Optimoimme Loihteen vahvan taseen käyttöä ja pyrimme parantamaan ROI:ta merkittävästi strategiakauden aikana.

Keskeiset kehityskohteet:

- Operatiivisen kannattavuuden parantaminen
- Velkakomponentin käyttö yritysostoissa

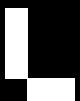
ROI 2022 on laskettu ilman ao. vuonna toteutuneen kuituverkkojen liiketoimintakaupan myyntivoittoa.

Taloudelliset tavoitteemme strategiakaudelle 2024–2027



Liikevaihto	~10% CAGR	200 M€ 2027
EBITDA oikaistu	15%	30 M€ 2027
EBITA oikaistu	12%	24 M€ 2027
ROI	>10%	
Nettovelka/EBITDA	0–2x	

Kaikissa luvuissa huomioitu yritysostot – liikevaihdossa arviolta 10–30 M€



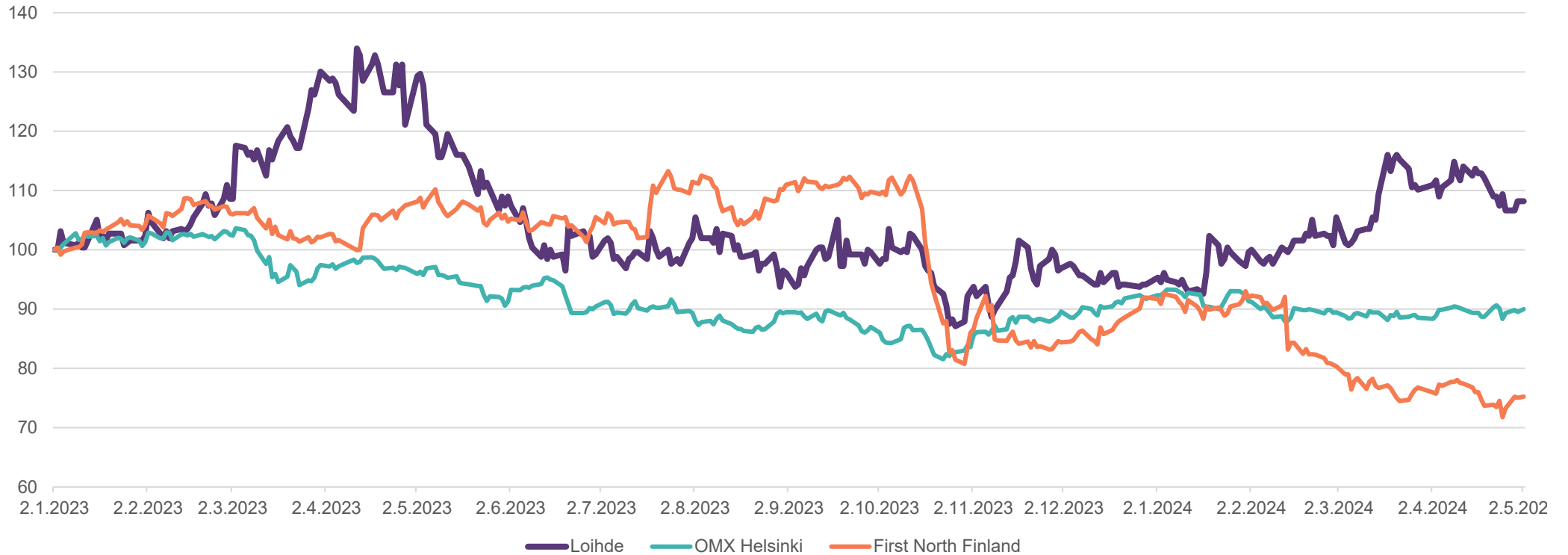
Loihde sijoitus- kohteena

LOIHDE



Loihteen osakkeen kurssikehitys 2023-2024

Loihteen osakkeen kurssi on noussut vuoden 2023 alusta lähtien +7 % ja vuoden 2024 alusta +15%.



Verrokkien* kurssimuutos vuoden 2024 alusta on keskimäärin -6 %.

FN-yhtiöiden kurssimuutos 2023 alusta -23 %, 2024 alusta -18 %

* Digia, Gofore, Innofactor, Netum, Siili, Solteq, Vincit, Witted

Loihteen sijoittajamielikuva

Pitkä aikavälin
houkuttelevuus

71

Verrokkit:
Gofore 89
Digia 71
Netum 56
Vincit 53
Witted 47

Kilpailuettujen
vahvuus

67

Verrokkit:
Gofore 82
Digia 61
Netum 60
Vincit 52
Witted 43

Johdon
luotettavuus

70

Verrokkit:
Gofore 85
Digia 72
Netum 68
Vincit 62
Witted 51

Strategian
selkeys

79

Verrokkit:
Gofore 88
Digia 69
Netum 62
Vincit 61
Witted 57

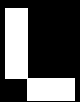
Lähipuosien
tuloskasvunäkymät

74

Verrokkit:
Gofore 87
Digia 65
Netum 58
Vincit 63
Witted 47

Loihde – vakaa sijoituskohde kehittyvillä, kriittisillä palvelualueilla

- 1** Dynaamiset, kasvavat markkinat
- 2** Asiakaskeskeinen, markkinakysyntää vastaava tarjooma
- 3** Huomattava potentiaali parantaa EBITDA:a
- 4** Taseen optimointi ja ROI:n parantaminen



LOIHDE

LOIHDE

IHMISET EDELLÄ
JO VUODESTA
1882.

