
Toimitusjohtajan katsaus

Teemu Tunkelo

10.3.2021



Liikevaihto laski, käyttökate negatiivinen kasvu investointien takia

		FY17	FY18	FY19	FY20
Liikevaihto	M€	16.2	18.3	14.4	11.3
Käyttökate	M€			0.9	-0.4
	%			6.0	-3.5
Liiketulos		-1.7	0.5	-1.2	-2.5
	%	-10.5	3.0	-8.4	-22.1
Tulos	M€	-2.2	0.5	-1.5	-3.1
Henkilöstö		80	85	90	94

Liikevaihto: 11.3M€, laskua 22%

Käyttökate: -0.4M€, laskua -1.3M€

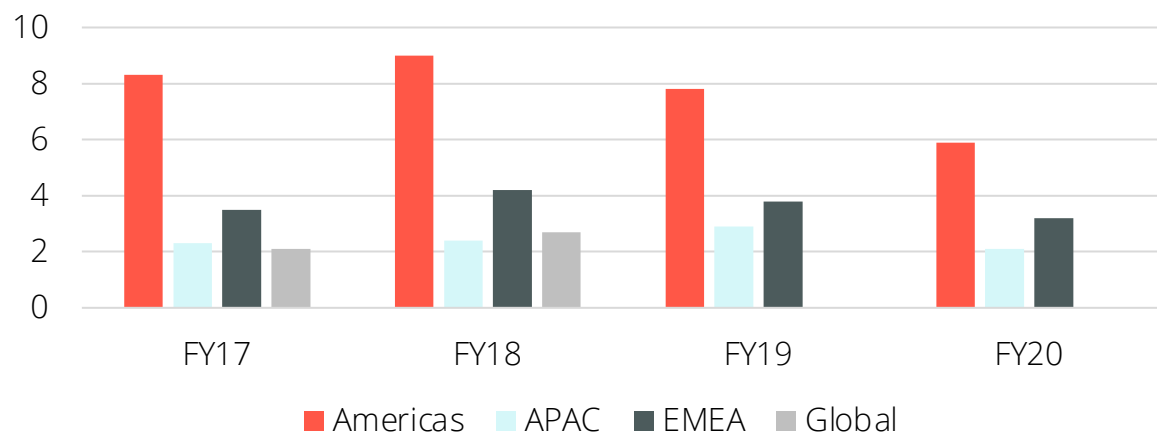
Liiketulos: -2.5M€, laskua -1.3M€

Myynti laski heikon lisenssi- ja palvelumyynnin takia.

Myynti laski eniten AMER- ja APAC-alueilla, lasku pienempää EMEA-alueella.

Valuuttakurssivaihtelut ja myyntisaatavien alaskirjaukset kasvattivat tappiota etenkin loppuvuodesta.

Myynti alueittain (EUR miljoonaa)



Tase ja kassa edelleen hyvässä kunnossa

		2017	2018	2019	2020
Tase	M€	23.2	24.2	23.8	18.6
Rahavarat	M€	13.5	13.5	12.0	8.5
Liiketoiminnan rahavirta	M€	1.3	1.2	0.3	-0.2
Oman pääoman tuotto	%	-21	4	-11	-30
Omavaraisuusaste	%	83	82	78	70
Nettovelkaantumisaste	%	-105	-94	-92	-85
Osakekohtainen tulos	€	-0.09	-0.01	-0.06	-0.11
Oma pääoma/osake	€	0.34	0.37	0.31	0.22

- Vahva kassa
- Liiketoiminnan rahavirta lievästi negatiivinen
- Tase mahdollistaa strategiamme toteuttamisen

Vuosi 2020 tiivistettynä

Vuosi 2020 oli poikkeuksellinen sen tuoman taloudellisen epävarmuuden takia

Vuosi 2020 oli lyhyen tähtäimen kasvustrategiamme uudelleen ajattelemisen ja suunnittelemisen kuten myös avainasiakasyhteistyömme ja prosessiemme parantamisen vuosi.

Tähtäimemme oli investoinneissa ja toimenpiteissä, jotka luovat kasvua jatkossa.

Keskeisiä tapahtumia vuonna 2020

Q1

- Teemu Tunkelosta toimitusjohtaja
- Aktia Pankki valitsi PrivX:n
- Suuri kauppa OCBC Bank:ille
- COVID-19 alkaa vaikuttaa

Q2

- Accendo Capitalista SSH:n suurin omistaja
- EU:lta ja Business Finlandilta merkittävää rahoitusta Post-Quantum Cryptography -hankkeelle
- PrivX nimetään johtavaksi tuotteeksi KuppingerColen Leadership Compass -raportissa

Q3

- SSH organisoii USA:n toiminnot uudestaan ja siirtää USA:n pääkonttorin New Yorkiin
- Organisaatiota suoraviivaistetaan
- SSH 2022 Strategy julkistetaan

Q4

- Monivuotinen sopimus kryptografisten tuotteiden ja palveluiden toimittamisesta, arvo jopa 20 M€
- 70. PrivX-asiakas
- Merkittäviä Tectia z/OS -uusintoja ja -kauppoja
- Suuri UKM-lisätilaus Fortune 200 -rahalaitokselta

Tilauspohjainen liiketoiminta kasvussa

—
Nopeutamme siirtymistä lisenssien ja tukipalveluiden myymisestä jatkuvaa liikevaihtoa tuottavaan liiketoimintamalliin, jonka odotamme tarjoavan jatkossa entistä vakaampaa liikevaihtoa

- Tilausmyynti kasvoi vuositasolla 8% ja viimeisellä vuosineljänneksellä 15%. Suhteellisen hidas kasvu johtui joidenkin UKM-tilausten päättymisestä.
- PrivX:n tilausmyynti kasvoi vuositasolla **228%** ja **198%** vuoden 2019 viimeiseen neljännekseen verrattuna.
- Deltagon-kauppa tuo SSH:lle uutta kannattavaa tilauspohjaista liiketoiminta.

Uusi asiakas- ja aluekeskeisempi organisaatio

Uusi organisaatio vahvistaa tuotelinjojen ja alueiden roolia ja parantaa päätöksentekokykyämme

Olemme myös vahvistaneet tiimiä palkkaamalla uutta voimaa myyntiin, tuotehallintoon ja tuotekehitykseen

<i>Tuotelinjat</i>	Tectia & UKM	NQX	PrivX
<i>Alueet</i>	APAC	EMEA	AMER
<i>Toiminnot</i>	T&K ja tuotehallinta	Talous	Myynti ja markkinointi
		HR & hallinto	Asiakaspalvelut

Deltagon-kauppa

—
Yrityskaupassa SSH saa kannattavasti kasvavaa tilauspohjaista liiketoimintaa, vahvan aseman Pohjoismaisilla turvallisten viestintäratkaisujen markkinoilla sekä vahvan asiakaskunnan

SSH ilmoitti tammikuussa 2021 sen tytäryhtiön Kyberleijona Oy:n ostaneen Deltagon Oy:n, joka on johtava sähköisten viestintä- ja asiointiratkaisujen toimittaja.

Konsolidoimme Deltagon Oy:n SSH:n taseeseen kaupan toteuduttua arviolta vuoden 2021 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. **Kaupan arvioidaan nopeuttavan SSH:n liikevaihdon kasvua ja parantavan käyttökatettamme ja liiketoimintamme rahavirtaa.**

Kauppa tukee strategiaamme ja auttaa meitä siirtymään entistä enemmän kohti ohjelmistotilauksiin perustuvaa liiketoimintamallia. Kaupan jälkeen arviolta yli 70 % SSH-konsernin liikevaihdosta koostuu jatkuvista ylläpitotuotoista tai tilauspohjaisesta myynnistä.

Ohjeistuksemme vuodelle 2021

**Huomattavaa kasvua,
positiivinen käyttökate ja
liiketoiminnan rahavirta**

Odotamme liikevaihtomme vuonna 2021 kasvavan huomattavasti.

Nopeutamme siirtymistä lisenssien ja tukipalveluiden myymisestä jatkuvaa liikevaihtoa tuottavaan liiketoimintamalliin, jonka odotamme tarjoavan jatkossa entistä vakaampaa liikevaihtoa.

Vaikka kasvustrategia vaatiikin operatiivisia investointeja, odotamme käyttökattemme ja liiketoiminnan rahavirran olevan positiivisia vuonna 2021.

Kiitos!

