

# Toimitusjohtajan katsaus

Toimitusjohtaja Jouni Toijala

REVENIO

# Katsaus vuoteen 2024

- Paluu kannattavan kasvun uralle
- Liikevaihto: USA 49,7 %, EMEA, LATAM, CAN 33,7 %, APAC 16,6 %
- Uusien tuotteiden lanseeraukset: iCare ST500, iCare MAIA, iCare TONOVET Pro ja iCare TONOVET Pet
- Jatkuva, ohjelmistolisenssien, huoltosopimusten ja antureiden myynnistä muodostuva liiketoiminta muodosti lähes kolmanneksen liikevaihdostamme
- Strategian implementointi eteni vahvasti

Liikevaihto

**103,5**

MEUR (+7,2 %)

EBIT

**25,0**

MEUR (-4,9 %)

Liiketoiminnan  
rahavirta

**23,9**

MEUR

Tulos/osake

**0,695**

EUR

# Vahva ja ajantasainen tuoteportfolio laajenee kohti integroitua ja ennakoivaa silmien hoitoa

<p data-bbox="173 829 435 868">Tonometerit</p>  <p data-bbox="619 651 784 679">iCare IC100</p>  <p data-bbox="950 651 1116 679">iCare IC200</p>  <p data-bbox="614 939 792 968">iCare ST500</p>  <p data-bbox="950 936 1141 965">iCare HOME2</p>  <p data-bbox="550 1219 830 1248">iCare TONOVET Pro</p>  <p data-bbox="919 1219 1200 1248">iCare TONOVET Pet</p>	<p data-bbox="1345 505 1740 591">Silmänpohjan kuvantamislaitteet</p>  <p data-bbox="1888 614 2015 679">iCare DRSplus</p>  <p data-bbox="2125 614 2321 679">iCare EIDON -tuoteperhe</p>
	<p data-bbox="1345 829 1582 868">Perimeterit</p>  <p data-bbox="1824 939 2048 968">iCare COMPASS</p>  <p data-bbox="2155 939 2313 968">iCare MAIA</p>
	<p data-bbox="1345 1105 1595 1190">Ohjelmistoratkaisut</p>  <p data-bbox="1676 1162 1844 1190">iCare CLINIC</p>  <p data-bbox="1931 1162 2099 1190">iCare OCULO</p>  <p data-bbox="2186 1162 2354 1190">iCare ILLUME</p>

# Strategiaajakso 2024–2026

# Megatrendit tukevat kasvuamme geopolittisesta ja taloudellisesta myllerryksestä huolimatta

Tarve silmienhoidolle  
kasvaa  
maailmanlaajuisesti

Riittämätön määrä  
silmienhuollon  
ammattilaisia

Tarvitsemme  
älykkäämpiä  
työskentelytapoja

# Kohti integroituja ja ennakoivia silmien hoidon hoitopolkuja 2024-2026

ESG



Kliinisen diagnostiikan laadun **parantaminen** kohdennetuilla tuoteinnovaatioilla



Kliinisten hoitopolkujen **optimointi** integroiduilla ja ennakoivilla ratkaisuilla

**Keeping the  
Wonderful World  
Visible for All**



Asiakaslähtöisyyden **vahvistaminen** operaatioissa ja myynnissä



Henkilöstön ja kulttuurin **kehittämisen** jatkaminen perusvahvuutena



Kestävän ja kannattavan kasvun **jatkaminen**

# Merkittäviä edistysaskelia kaikilla strategisilla alueilla vuonna 2024



Kliinisen diagnostiikan laadun **parantaminen** kohdennetuilla tuoteinnovaatioilla

- iCare ST500:n, iCare TONOVET Pro:n ja iCare TONOVET Pet:n myynti alkoi
- Uusi iCare MAIA lanseerattiin
- iCare IC200 QM:lle ja iCare EIDON-perheelle myyntiluvat Kiinaan



Kliinisten hoitopolkujen **optimointi** integroiduilla ja ennakoivilla ratkaisuilla

- Thirona Retina -yrityksoston myötä Icareen tekoälytiimi ja -osaamista
- iCare ILLUME laajentui uusille markkinoille, asiakasmäärät ja mittausvolyymit kasvoivat merkittävästi



Asiakaslähtöisyyden **vahvistaminen** operaatioissa ja myynissä

- Saatavuus ja toimituskyky säilyivät korkealla tasolla
- Tuotelaadun paraneminen kaikissa tuotekategorioissa
- iCare-brändin ja asiakaskokemuksen kehittäminen jatkui
- Uuden, ei-oftalmologisen jakelukanavan rakentaminen seulontaliiketoiminnalle



Henkilöstön ja kulttuurin **kehittämisen** jatkaminen perusvahvuutena

- Johtajuuden kehitysohjelmat käynnistettiin
- Työarkkitehtuuriprojekti saatettiin päätökseen
- Arvojen ja kulttuurin kehitystyö jatkui



Kestävän ja kannattavan kasvun **jatkaminen**

- Kilpailukykyinen tuote- ja ratkaisutarjontamme antaa meille vahvan perustan ylittäen alan yleisen kehityksen

# Keskeiset prioriteettimme vuodesta 2025 eteenpäin

## Kasvupolkumme 2024–2026

Investoimme tutkimus- ja kehitystyöhön lanseerataksemme uusia ja innovatiivisia tuotteita ja ratkaisuja

Laajennamme tarjontaamme perinteisten silmäterveydenhuollon ympäristöjen ulkopuolelle yhdistämällä hoitopolkuja

Kehitämme edelleen asiakaskokemusta, brändiä ja myyntikanavia, jotka ovat menestyksemme kannalta keskeisiä

Jatkamme valikoitujen ja kohdennettujen yritysostomahdollisuuksien ja kumppanuuksien etsimistä

ESG-ohjelmamme kehittyi, ja tulemme raportoimaan voimassa olevan yritys vastuullisuusraportointidirektiivin mukaisesti



# Revenion johtoryhmä



**Jouni Toijala**  
CEO



**John Floyd**  
Vice President, Sales



**Heli Huopaniemi**  
Vice President,  
Quality



**Ari Isomäki**  
Vice President,  
Operations



**Robin Pulkkinen**  
CFO



**Marco Rizzardo**  
Vice President, R&D



**Erkki Tala**  
Vice President,  
Products, Brand and  
Marketing



**Kate Taylor**  
Vice President,  
Strategy and Business  
Development



**Hanna Vuornos**  
Vice President, People  
& Culture

# Taloudellinen katsaus

Talousjohtaja Robin Pulkkinen

REVENIO

# Revenion avainlukujen kehitys

Vahva kannattavuus ja kassavirta viimeisellä neljänneksellä.

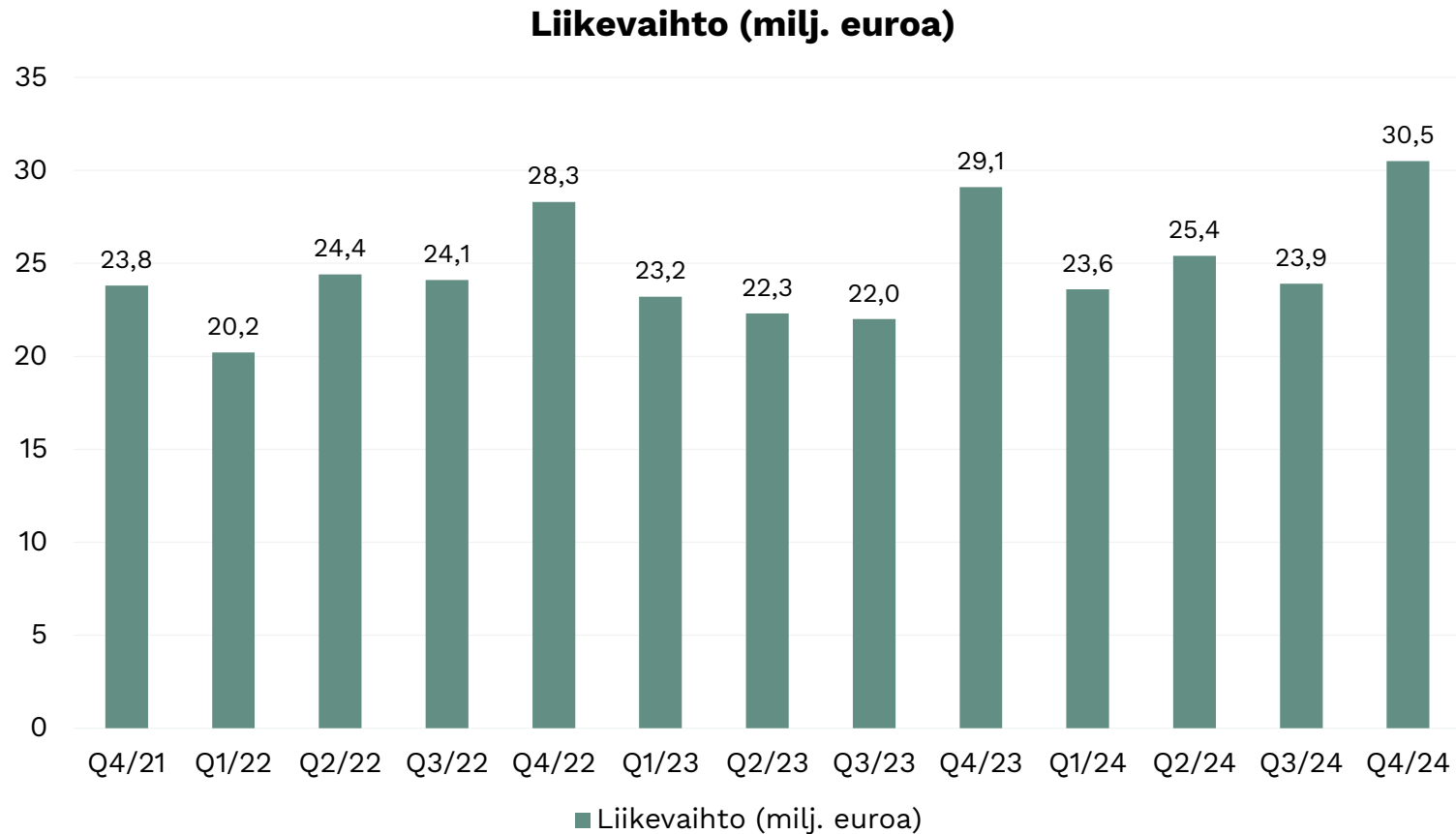
Valuuttakurssit aiheuttivat merkittävää vastatuulta kolmannella neljänneksellä.

Viimeisen neljänneksen valuuttakurssiliikkeet olivat päinvastaiset ja vaikutukset hieman suuremmat kuin edellisellä neljänneksellä.

Valuuttakurssioikaistu liikevaihto laski 1,1 % vuoden viimeisellä neljänneksellä.

MEUR	10-12/ 2024	10-12/ 2023	Muutos -%	1-12/ 2024	1-12/ 2023	Muutos -%
Liikevaihto	30,5	29,1	4,8	103,5	96,6	7,2
Myyntikate	21,7	20,5	5,8	72,9	68,2	6,9
Myyntikate, %	71,0	70,4	0,7	70,5	70,7	-0,2
Käyttökate, EBITDA	10,3	10,5	-2,4	30,2	30,3	-0,2
Käyttökate - %, EBITDA	33,6	36,1	-2,5	29,2	31,4	-2,1
Liiketulos, EBIT	9,1	9,5	-3,6	25,0	26,3	-4,9
Liiketulos-%, EBIT	29,9	32,6	-2,6	24,2	27,3	-3,1
Oikaistu liiketulos, EBIT	9,3	9,5	-2,5	26,0	27,3	-5,0
Oikaistu liiketulos - %, EBIT	30,3	32,6	-2,3	25,1	28,3	-3,2
Tulos/osake	0,247	0,270		0,695	0,719	
Velkaantumisaste, %				-7,3	-3,6	-3,7
Omavaraisuusaste, %				76,2	72,7	3,5
Liiketoiminnan rahavirta	9,8	5,2		23,9	10,9	
Henkilöstö keskimäärin	239	216		229	214	

# Paluu kasvupolulle



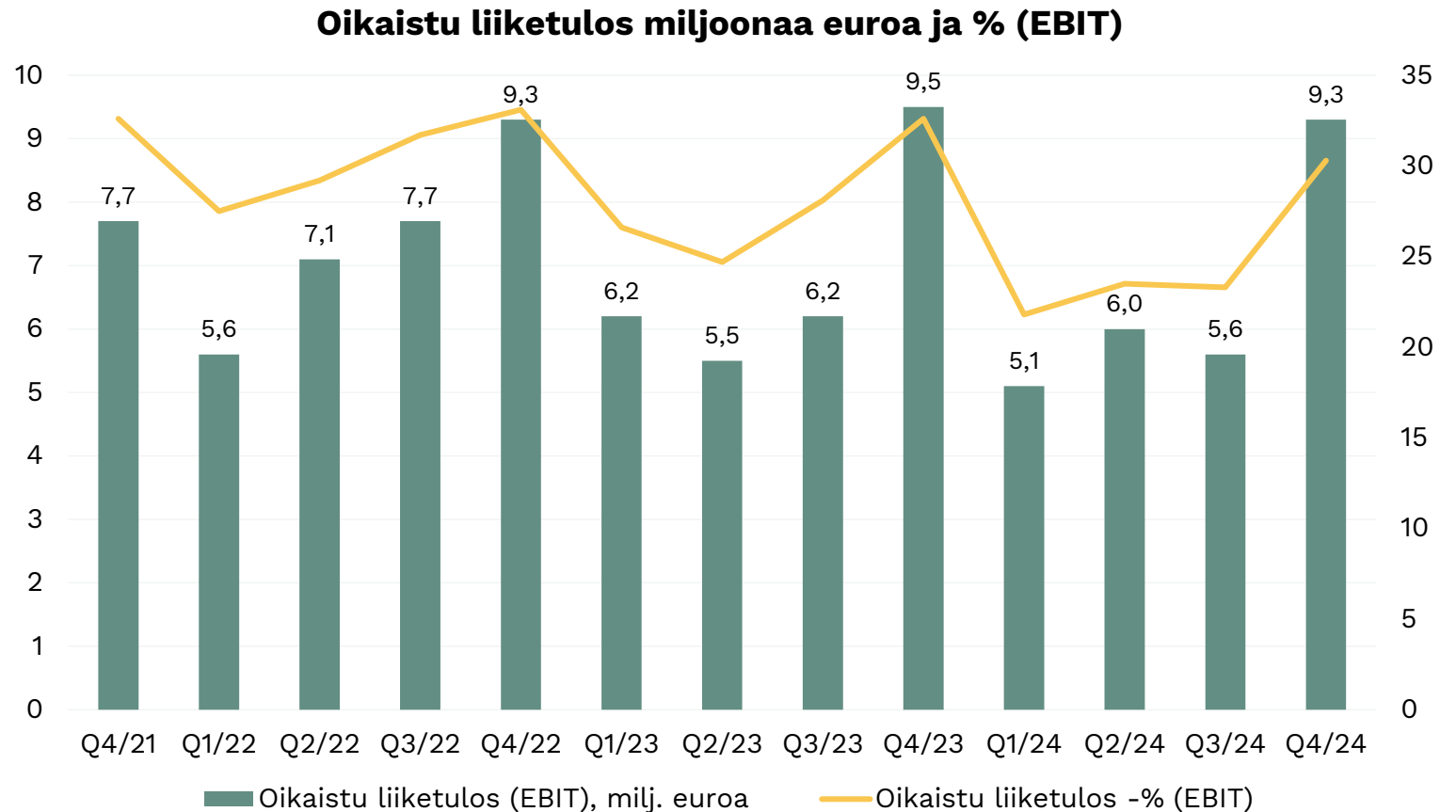
Raportoitu myyntimme kasvoi 7,2 prosenttiyksikköä vuonna 2024 ja 4,8 % vuoden 2024 viimeisellä neljänneksellä.

Jatkuva, ohjelmistolisenssien, huoltosopimusten ja antureiden myynnistä muodostuva liiketoiminta muodosti lähes kolmanneksen liikevaihdostamme.

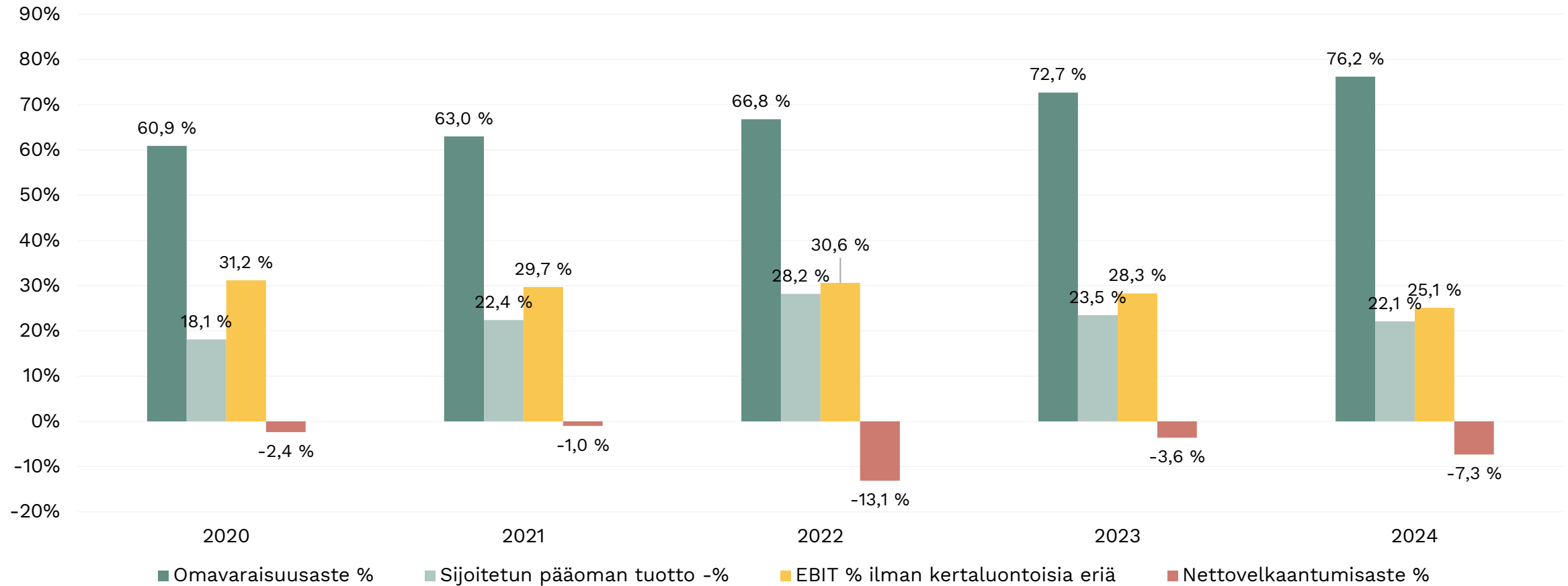
# Vuosi 2024 päättyi vahvaan kannattavuuteen

Vuoden aikana tapahtuneet kustannusten nousut liittyivät pääasiassa korkeampiin bonusvarauksiin ja palkkoihin, sekä IT- ja markkinointikustannuksiin, jotka liittyivät uusien tuotteiden lanseerauksiin.

Kliinisten kokeiden kustannukset eivät merkittävästi vaikuttaneet vuoden 2024 kannattavuuteen.



# Velaton tase luo joustavuutta



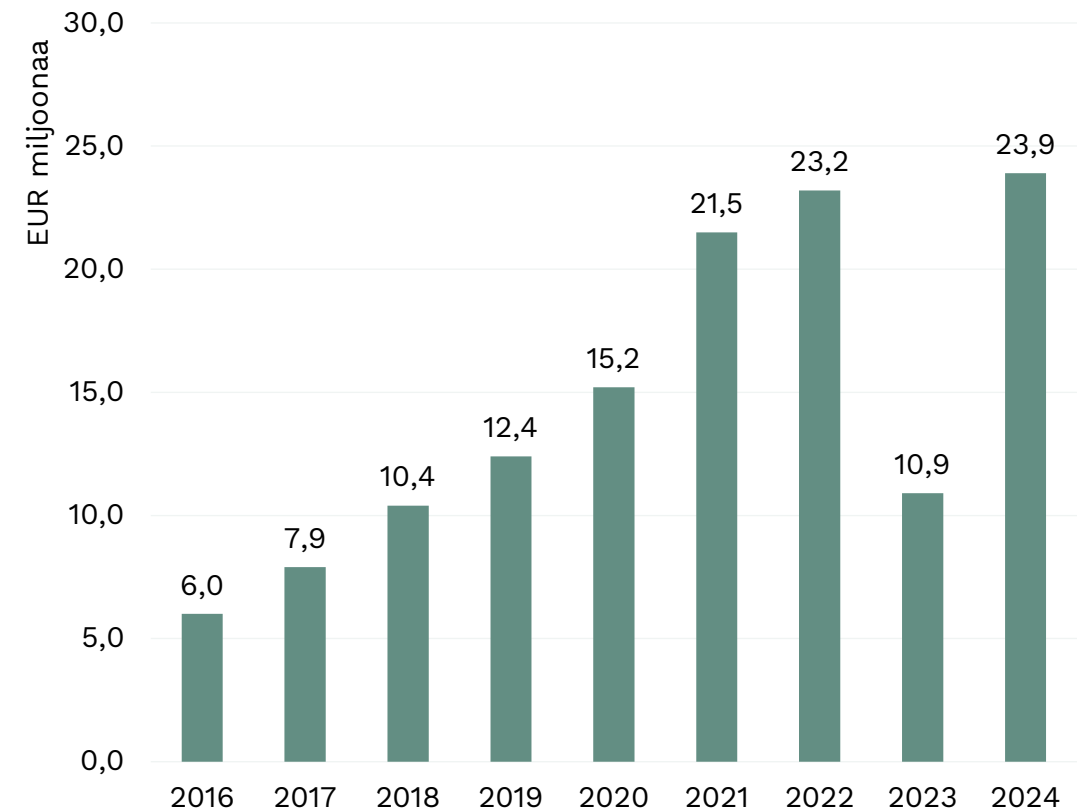
# Skaalautuva ja vahvaa kassavirtaa tuottava liiketoimintamalli

Vuonna 2024 liiketoiminnan rahavirta oli 23,9 (10,9) miljoonaa euroa. Liiketoiminnan rahavirran positiiviseen kehitykseen katsauskaudella vaikutti erityisesti käyttöpääoman tehokkaampi hallinta.

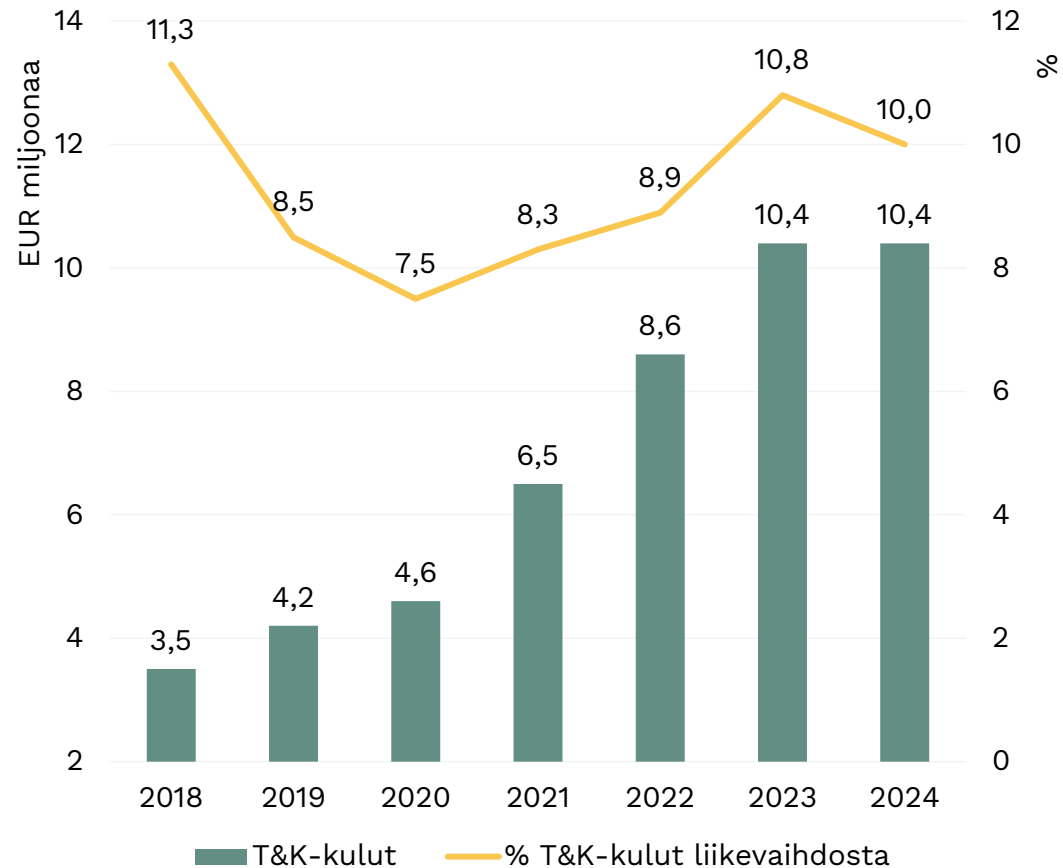
Liiketoiminnan rahavirta on kehittynyt kokonaisuudessaan hyvin viime vuosina, ja sen vuotuinen kasvuvauhti (CAGR) oli 18,7 % vuosina 2016-2024. Tavoitteenamme on jatkaa positiivista ja tasaista liiketoiminnan rahavirtaa.

Mahdolliset yritysostot voivat aiheuttaa suurempia vaihteluita investointien rahavirtaan, kuten nähtiin vuosina 2019, 2021 sekä 2024.

### Liiketoiminnan rahavirta



# Jatkuva investointi kasvuun ja kilpailukykyisiin uusiin tuotteisiin



Jatkamme investointeja T&K-toimintaan varmistaaksemme kilpailukykyämme. Investoinneissamme keskitymme täysin silmän hoidon markkinoihin.

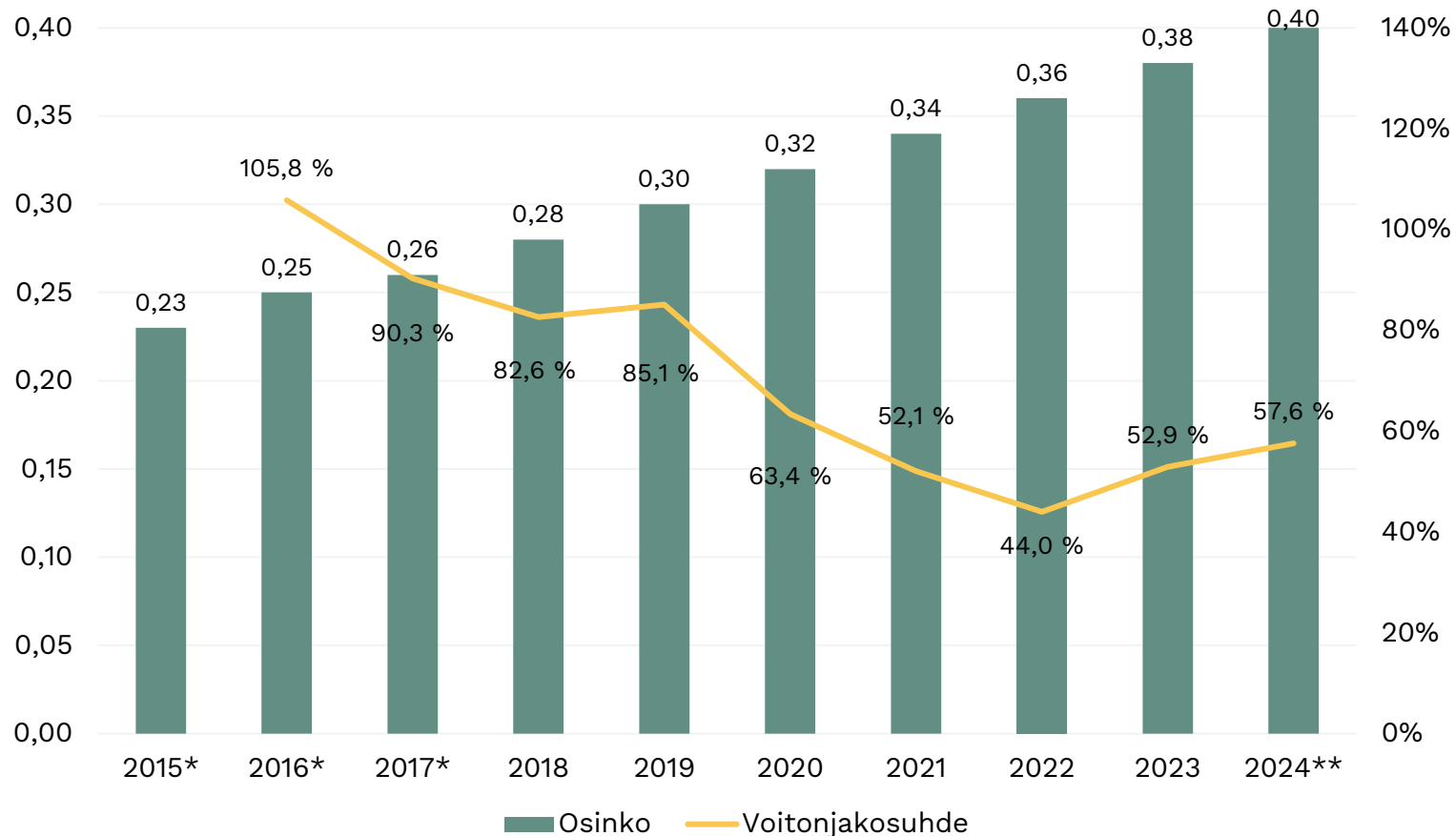
Pidämme keskeisen tutkimus- ja tuotekehityksen talon sisällä, mutta käytämme palveluntarjoajia täyttämään projektikehitysten vaihtelevat tarpeet.

Käytämme n. 10 % liikevaihdosta T&K-investointeihin. Viime vuosina 2/3 on investoitu laitteistopuolelle ja 1/3 ohjelmistopuolelle.

Rakennamme tulevaisuuttamme keskeisten erottavien tekijöiden ja asiakassegmenttiemme tarpeiden pohjalta.



# Vahva taloudellinen kehitys mahdollistaa tasaisesti kasvavan osingon



\* Vertailuteidot mukautettu osakeannin mukaisesti \*\* Hallituksen ehdotus 2025 yhtiökokoukselle

Revenion hallitus ehdottaa vuoden 2025 yhtiökokoukselle, että osinkoa maksetaan 0,40€ osakkeelta.

Revenio pyrkii pitämään taseensa vahvana tukeakseen yritysjärjestelymahdollisuuksia, jotka kiihdyttävät kannattavaa kasvua.

Revenion tavoitteena on jakaa osinkoa kestävällä tavalla, joka ei vaaranna emoyhtiön tai konsernin maksuvalmiutta.

# Yhdysvaltojen tullit

- Tavoitteenamme on tullipäätösten vaikutusten mitigointi ja kilpailukyvyn turvaaminen Yhdysvalloissa
- Olemme kasvattaneet varastotasojamme Yhdysvalloissa ennakoivasti, ja meillä on siellä keskimäärin noin 2 kuukauden varasto.
- Mahdollisia toimenpiteitä ovat muun muassa:
  - Tonometrien kokoonpanon siirtäminen Yhdysvaltoihin
  - Sisäinen siirtohinnoittelu
  - Hintojen korotukset

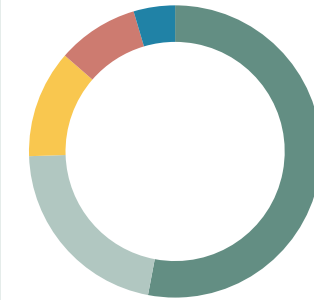
# Osakkeenomistajat 31.12.2024\*

	Osakkeiden lkm	%	Vahvistettu
1. William Demant Invest A/S	5 229 023	19,60 %	2024-12-31
2. SEB Investment Management	1 140 063	4,27 %	2024-12-31
3. Vanguard	895 331	3,36 %	2024-12-31
4. Swedbank Robur Funds	749 000	2,81 %	2024-12-31
5. Keskinäinen eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	699 792	2,62 %	2024-12-23
6. Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Elo	393 324	1,47 %	2024-12-23
7. La Financière de l'Echiquier	385 370	1,44 %	2024-10-31
8. BlackRock	372 848	1,40 %	2024-12-31
9. Handelsbanken Funds	371 812	1,39 %	2024-12-31
10. Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma	336 746	1,26 %	2024-12-23

## Omistus



● Suomi 48,31 %  
● Muut 51,69 %



● Suomi 48,31 %  
● Tanska 19,62 %  
● Ruotsi 10,86 %  
● USA 8,23 %  
● Ranska 4,18 %

\* Source: Monitor by Modular Finance AB. Compiled and processed data from various public sources, including Euroclear Finland and Morningstar, and from direct shareholder disclosures. Whilst all efforts have been made to secure as updated and complete information as possible, neither Revenio Group nor Modular Finance can guarantee the accuracy of the data.

# Olemme sitoutuneet kestävään ja kannattavaan kasvuun



## Markkinakasvu

Revenio toimii silmän diagnostiikkalaitteiden markkinassa, jonka keskimääräinen vuosittainen kasvuvauhti on hieman yli 4 %.

Arvioitu vuosittainen kasvuvauhti silmänpaineen mittausslaitteille on noin 2–3 %, silmänpohjan kuvantamislaitteille hieman yli 4 %, ja noin 2 % perimetreille (lähde: Market Scope).

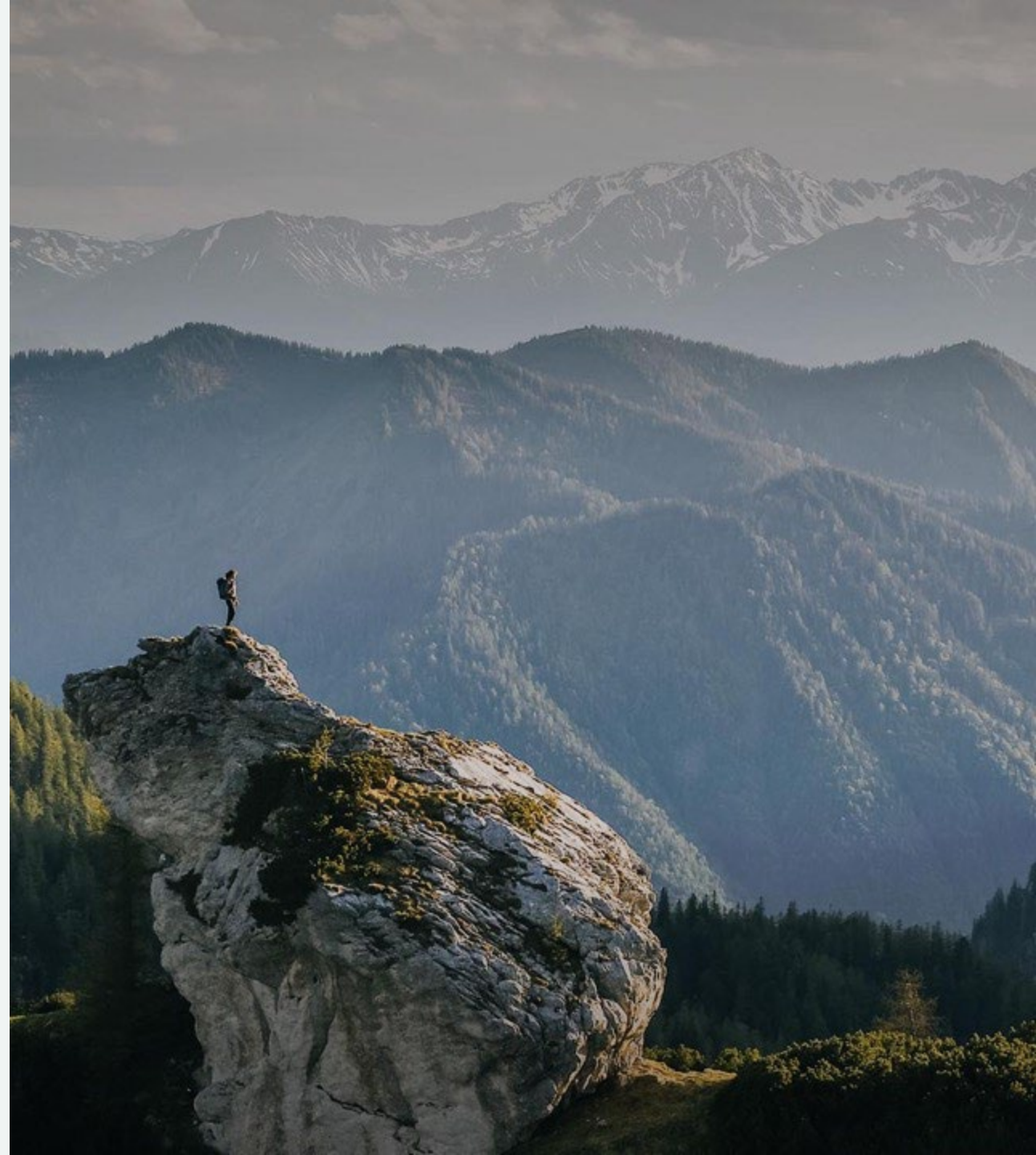


## Tavoiteltu liikevaihdon kasvu

Revenion tavoitteena on kasvaa kolme kertaa silmän diagnostiikkalaitemarkkinoiden kasvua nopeammin vuodesta 2025 alkaen.

# Taloudellinen ohjeistus 2025

Revenio-konsernin valuuttakurssioikaistun liikevaihdon arvioidaan kasvavan 6-15 prosenttia edellisvuodesta ja kannattavuuden olevan hyvällä tasolla ilman kertaluontoisia eriä.



A wide-angle landscape photograph showing a deep fjord valley. In the foreground, two hikers are standing on a rocky, moss-covered ridge, looking out over the water. The fjord is surrounded by steep, forested mountains. The sky is overcast with soft, diffused light. The overall tone is natural and serene.

We aspire to keep the wonderful world visible for all.

REVENIO