

Kasvun ja kansainvälistymisen vuosi

Toimitusjohtajan katsaus
Heikki Hiltunen

Tiliikausi 2018 oli iLOQille monilla tavoin merkittävä. Sen lisäksi että yhtiön liikevaihto ja tuotantoluvut rikkoivat ennätysjä, kasvoimme merkittävästi kaikilla liiketoiminta-alueilla. iLOQin kasvu oli nopeampaa kuin digitaalisen lukituksen markkinoiden kasvu, ja digitaaliset ratkaisut taas valtaavat perinteisten mekaanisten lukkojen markkinoita ja ovat nyt saavuttaneet 10 prosentin markkinaosuuden. iLOQ kasvaa nopeasti: vuonna 2018 kasvuprosenttimme oli 25, minkä ansiosta lisäsimme omaa markkinaosuuttamme.

“Rikoimme ennätysksemme liikevaihdon ja tuotantolukujen suhteen, ja lisäksi kasvoimme merkittävästi kaikilla liiketoiminta-alueilla.”

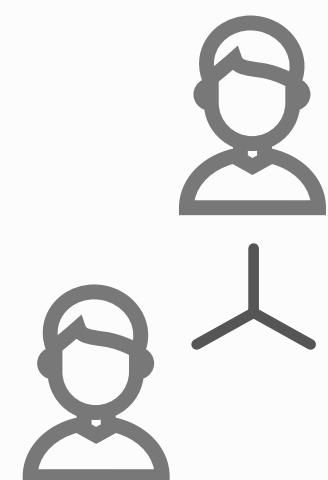
Kansainvälistyminen on ollut iLOQin kasvun keskiössä. Kuluneen vuoden aikana avasimme useita uusia myyntitoimistoja Euroopassa, sekä Ranskassa että Espanjassa. Monia muita on vielä suunnitteilla. Suomi oli yhä isoin markkina-alueemme vuonna 2018, mutta muista maista tulevan liikevaihdon määrä kasvaa kaiken aikaa. Viime vuonna yli 60 % kasvusta tuli Suomen ulkopuolelta, ja ennustamme, että luku voi kasvaa 80 prosenttiin jo ensi vuonna.

Nopeinta iLOQin kansainvälinen kasvu oli Saksassa ja Ruotsissa, joissa saavutettiin kaikki asetetut tavoitteet. Norja näyttää yhä lupaavalta, ja jatkamme työskentelyä myös Alankomaiden kanssa. Uudet toimistomme ovat jo alkaneet tuoda uutta myyntiä.

Jotta pystymme vastaamaan kasvaneeseen kysyntään, solmimme sopimuksen uuden malesialaisen komponenttivalmistajan kanssa. Toinen lähde auttaa meitä varmistamaan komponenttien riittävyyden ja säilyttämään kilpailukykyämme myyntimäärien kasvaessa. Tammikuun 17. päivänä 2019 iLOQ toimitti markkinoille miljoonan valmistamansa lukkosylinterin. Lähestymme myös nopeasti 2 miljoonan toimitetun avaimen rajapyykkiä.

Suurempaa ja vahvempaa näkyvyyttä rakentamassa

Vuoden 2018 kasvumme ei rajoittunut pelkästään liiketoimintaan. iLOQin henkilöstömäärä nimittäin kasvoi lähes kaksinkertaiseksi, ja uusia työntekijöitä palkattiin 44. Rekrytoinnissa panostettiin kehityksen kannalta kaikkein tärkeimpien toimintojen vahvistamiseen. Näihin lukeutuvat myynti- ja markkinointiorganisaatiot sekä talous- ja henkilöstöhallinto-osastot, joiden merkitys kasvaa meidän kasvaessamme.



The headcount at iLOQ almost doubled with a total of 44 new people being hired.

2018 oli meille erityisen aktiivinen vuosi markkinointiorganisaation laajentamisen ja brändin kehittämisen suhteen. Teimme tärkeitä rekrytointoja, joilla paransimme yhtiön markkinointiviestintäosaamista, ja tärkeänä osana iLOQin 15. toimintavuotta esittelimme uuden brändi-identiteetin. Sekä työntekijämme että koti- ja ulkomaiset asiakkaamme ovat ottaneet hyvin vastaan uuden visuaalisen ilmeemme ja asiakaslupauksemme, "Making life accessible".

Markkinointijohtajamme Joni Lampisen vetämä brändinkehitysohjelma on auttanut meitä määrittämään paikkamme nyt ja suuntamme tulevaisuudessa. Brändimme heijastelee arvojamme ja viestittää haluamme asettaa ihminen etusijalle. Toiminnan kasvaessa aiomme edelleenkin keskittyä asioihin, jotka tekevät meistä ainutlaatuisia ja tuovat kilpailukykyä. Johtavat innovaatiomme digitaalisten ja mobiilipohjaisten pääsyoikeuksien hallintaratkaisujen alalla helpottavat jokapäiväistä elämää.

Jotta voimme saada lisää asiakkaita uusilla markkinoilla ja segmenteillä, meidän pitää jatkaa digitaalisen liiketoiminta-alustamme ja sosiaalisen median presenssimme kehittämistä tulevina vuosina. Tavoitteenamme ei ole ainoastaan parantaa brändin näkyvyyttä ja mainetta, vaan haluamme myös johtaa keskustelua ajankohtaisista asioista ja digitaalisen pääsyoikeuksien hallinnan tulevaisuudesta sekä sen mukanaan tuomista mahdollisuuksista. Digitaalisuus on oleellinen osa tuotteitamme ja markkinointiamme, mutta jatkossa se nousee entistä tärkeämpään rooliin myös asiakaspalvelussa ja kumppaneiden kouluttamisessa.

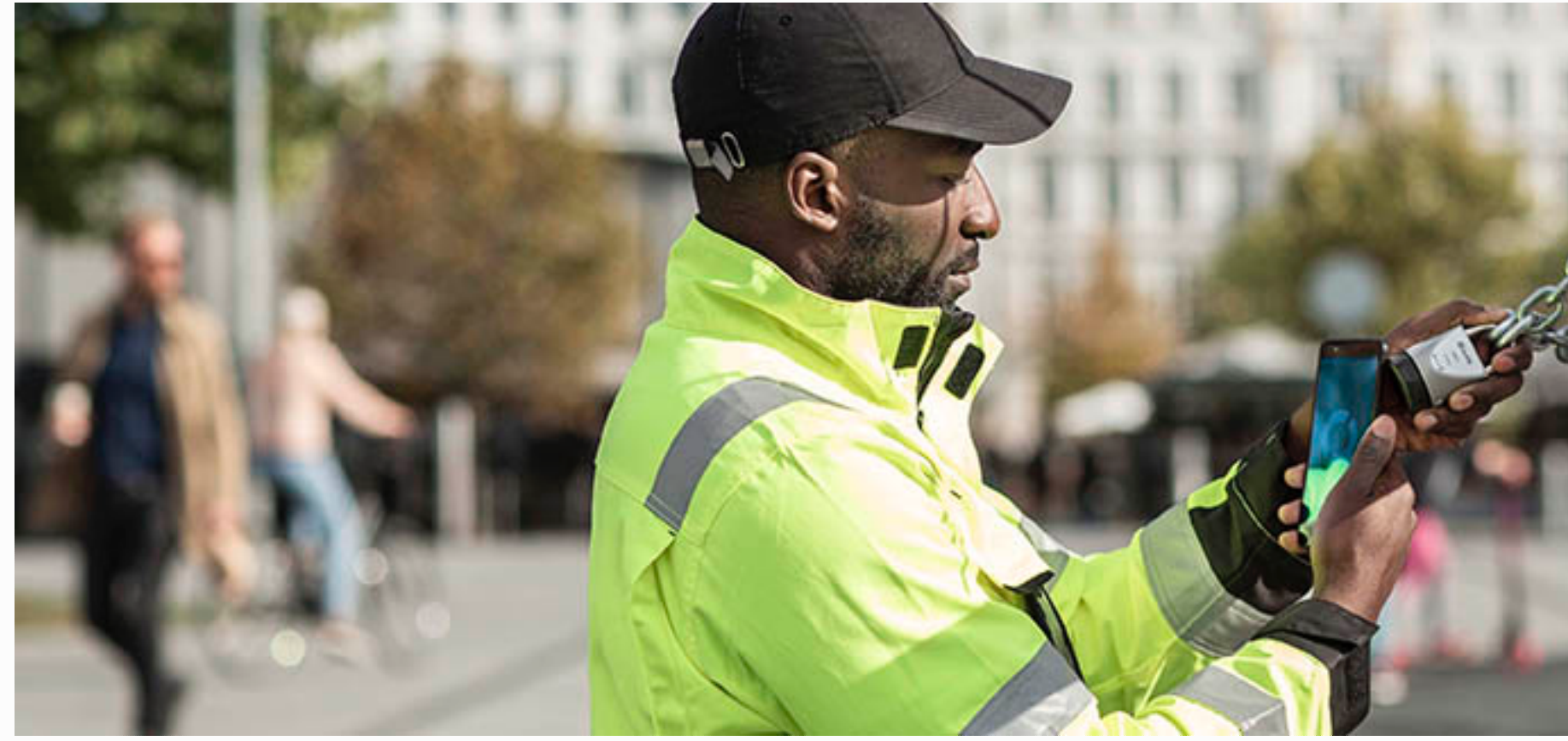
Oikeat tuotteet asiakkaille

Osaavilla ja omistautuneilla työntekijöillä ja vahvalla brändillä pääsee pitkälle, mutta tärkeintä ovat kuitenkin tuotteet. Tuotteidemme laatu on jatkanut paranemistaan, ja asiakastytyväisyys on kasvussa. Digitaalinen pääsyoikeuksien hallinta saa koko ajan lisää näkyvyyttä, ja samalla mekaanisten lukkojen markkinat pienenevät. Mekaanisten lukitusratkaisujen markkinaosuus pienenee tasaisesti. Tulevaisuus on digitaalinen, ja me tahdomme olla kehityksen johtajia.

iLOQ S10 on yhä liiketoimintamme kulmakivi. Päätös keskittyä yhteen asuinkiinteistöjen ydintuotteeseen ja sen lisäksi on osoittautunut toimivaksi ratkaisuksi. Emme ole laajentaneet tuotevalikoimaamme liiaksi, vaan olemme panostaneet kaiken osaamme tuoda täysin uudenlaisia innovaatioita markkinoille, ja se on saanut osakseen kilpailijoiden, markkinoiden ja median huomiota. Tuotevalikoimamme uusi lisäys tuo mukanaan myös uuden asiakassegmentin, joille iLOQ S50:n hyödyt ovat kiistattomat: teknisen infrastruktuurin yritykset. Ensimmäiset tämän alan projektit ovat jo käynnissä Suomessa ja Euroopassa, ja asiakailta saamamme palaute on ollut erittäin positiivista. Odotamme, että iLOQ S50 -ratkaisun myynti kasvaa nopeasti, ja siitä tulee meille toinen vahva liikevaihdon lähde.

Mobiilipohjaisen iLOQ S50 -pääsynhallintaratkaisun julkistus oli yksi vuoden 2018 tärkeitä merkkipaaluja. Julkistus osoittaa, että osaamme tuoda täysin uudenlaisia innovaatioita markkinoille, ja se on saanut osakseen kilpailijoiden, markkinoiden ja median huomiota. Tuotevalikoimamme uusi lisäys tuo mukanaan myös uuden asiakassegmentin, joille iLOQ S50:n hyödyt ovat kiistattomat: teknisen infrastruktuurin yritykset. Ensimmäiset tämän alan projektit ovat jo käynnissä Suomessa ja Euroopassa, ja asiakailta saamamme palaute on ollut erittäin positiivista. Odotamme, että iLOQ S50 -ratkaisun myynti kasvaa nopeasti, ja siitä tulee meille toinen vahva liikevaihdon lähde.

Olemme muokanneet myyntiorganisaatiotamme niin, että pystymme käsittelemään iLOQ S50:n tuomaa uutta asiakassegmenttiä. Vaikka ratkaisu on herättänyt mielenkiintoa yksityisissä kodeissa osana älykotiteknologian suosion kasvua, keskitämme tällä hetkellä myyntiponnistuksemme yrityskentälle, esimerkiksi projekteihin datakeskuksissa, televiestintäyhtiöissä, sähköyhtiöissä ja suuremmissa kiinteistöyhtiöissä. Älykodit ovat kuitenkin mielenkiintoinen segmentti, johon kiinnitämme jatkossa huomiota.



“Odotamme, että iLOQ S50 -ratkaisun myynti kasvaa nopeasti, ja siitä tulee meille toinen vahva liikevaihdon lähde.”

Tulevaisuus on digitaalinen

Ensi vuonna haluamme jatkaa hyvin alkaneella kasvu-uralla. Panostamme brändimme ja liiketoimintamme kehittämiseen. Asuinkiinteistöt pysyvät todennäköisesti tuottoisimpana liiketoiminta-alueenamme Euroopassa. Suurinta kasvua odotamme Suomen ulkopuolelta, enimmäkseen Keski-Euroopasta. Uuden iLOQ S50 -tuotteen myynnin odotetaan kiihtyvän, mikä kasvattaa myyntiämme teknisen infrastruktuurin yritysten ja teollisuuden alueella.

Digitalisaatio ja kaupungistuminen ovat todennäköisesti jatkossakin tärkeimmät globaalit megatrendit, jotka hyödyttävät pääsynhallinnan ja lukituksen toimialaa. Jatkossa on tärkeää varmistaa pilvipohjaisten ratkaisujen turvallisuus ja saada myös asiakkaat vakuutettua turvallisuudesta. Valeutisten ja pelottelutaktiikan maailmassa asiakkaiden ja kuluttajien luottamuksen saavuttaminen on entistäkin tärkeämpää.

Jatkamme tarkkojen testien ja ulkoisten auditointien tekemistä. Samalla edistämme avointa ja faktapohjaista keskustelua kyberturvallisuudesta ja digitaalisen pääsyoikeuksien hallinnan ylivertaisuudesta perinteisten mekaanisten lukkojen suhteen. Oman kenttämme johtajina haluamme edistää kehitystä kohti maailmaa, jossa ei enää ole mekaanisia lukkoja. Tämä tietysti tarkoittaa myös sitä, että jatkamme uuden teknologian ja uusien ominaisuuksien, tuotteiden ja palvelumallien kehittämistä. Näin voimme parhaiten palvella nopeasti muuttuvaa maailmaa ja liiketoimintaympäristöä.



“Valeutisten ja pelottelutaktiikan maailmassa asiakkaiden ja kuluttajien luottamuksen saavuttaminen on entistäkin tärkeämpää.”