

VAHVA *ja* VIHAINEN



ROVION
YLEISÖANTI
18.-26.9.2017

 ROVIO

MARKKINOINTIESITE. Tämä ei ole Finanssivalvonnan hyväksymä listalleottoesite. Tässä markkinointiesitteessä esitetyt tiedot perustuvat Rovio Entertainment Oyj:n julkaisemaan listalleottoesitteeseen, joka on saatavilla osoitteessa ROVIO.COM/LISTAUTUMINEN

N... SITÄ SAA! SUOMEN viihdyttävien LISTAUTUMISANTI



MERKINTÄHINTA

Osakkeiden merkintä- ja myyntihinta on alustavasti 10,25–11,50 euroa tarjottavalta osakkeelta. Yleisöannissa osakkeiden merkintä- ja myyntihinta ei voi olla korkeampi kuin alustavan hintavälin enimmäishinta eli 11,50 euroa tarjottavalta osakkeelta. Perehdy listautumisannin ehtoihin tarkemmin tämän markkinointiesitteen sivuilla 26–31.

TÄÄLTÄ SITÄ SAA! YLEISÖANNIN MERKINTÄPAIKAT

Danske Bankin arvo-osuustiliasiakkaille:

- Danske Bankin verkkopankki, pankkitunnuksilla henkilöasiakkaille, osoitteessa www.danskebank.fi;
 - Danske Bankin yritysten verkkopankki Markets Online -moduulissa Business Online -sopimusasiakkaille;
 - Sijoituslinja puhelimitse Danske Bankin pankkitunnuksilla ma-pe kello 9.00–20.00 ja la kello 10.00–16.00 numerossa +358 200 2000 (pvm/mpm). Danske Bankin Sijoituslinjan puhelut nauhoitetaan;
 - Danske Bankin konttorit Suomessa niiden tavanomaisina aukioloaikoina; sekä
 - Danske Bankin Private Banking -konttorit Suomessa (vain Danske Bankin Private Banking -asiakkaille).
- Merkintäsitoumuksen antaminen puhelimitse Danske Bankin Sijoituslinjan tai Danske Bankin verkkopankin kautta edellyttää voimassaolevaa verkkopankkisopimusta Danske Bankin kanssa.

OP Ryhmän asiakkaille:

- Henkilöasiakkaiden osalta OP Ryhmän verkkopalvelu www.op.fi/ merkintä. Internetin kautta merkintäsitoumuksen antavilla OP

Ryhmän asiakkaila tulee olla OP Ryhmän verkkopalvelutunnuks; • OP Ryhmän 0100 0500 puhelinpalvelu (suomeksi) (pvm/mpm). Merkintää varten tarvitaan henkilökohtainen OP Ryhmän verkkopalvelusopimus ja verkkopalvelutunnuks, joita tarvitaan myös puhelinpalveluun tunnistautumisen yhteydessä; ja • OP Ryhmän osuuspankkien konttorit niiden aukioloaikoina.

Nordnet Bankin arvo-osuustiliasiakkaille:

- Nordnet Bankin verkkopalvelu Nordnet Bankin pankkitunnuksilla osoitteessa www.nordnet.fi.
- Merkintäsitoumuksen tekeminen Nordnet Bankin verkkopalvelun kautta edellyttää voimassaolevaa sijoituspalvelusopimusta Nordnet Bankin kanssa.

Muille kuin Danske Bankin arvo-osuustiliasiakkaille tai OP Ryhmän asiakkaille:

- Danske Bankin verkkomerkintä henkilöasiakkaille osoitteessa www.danskebank.fi;
- OP Ryhmän verkkopalvelu osoitteessa www.op.fi/merkinta (Aktian, Nordean, Handelsbankenin, POP Pankin, S-Pankin, Säästöpankin ja Ålandsbankenin verkkopankkitunnuksin);
- Danske Bankin konttorit (pois lukien yrityskonttorit) Suomessa niiden tavanomaisina aukioloaikoina. Tiedon merkintäpalveluita tarjoavista konttoreista saa Danske Bankin Sijoituslinjalta puhelimitse ma-pe kello 9.00–18.00 ja la kello 10.00–16.00 numerossa +358 10 54 63097 (pvm/mpm), sähköpostitse osoitteesta sijoituslinja@danskebank.fi tai internetistä osoitteesta www.danskebank.fi. Danske Bankin Sijoituslinjan puhelut nauhoitetaan; ja
- OP Ryhmän Nimetyt Pankit¹⁾ niiden aukioloaikoina.

¹⁾ Nimettyjä Pankkeja ovat: Etelä-Hämeen Osuuspankki, Etelä-Karjalan Osuuspankki, Etelä-Pohjanmaan Osuuspankki, Itä-Uudenmaan Osuuspankki, Kainuun Osuuspankki, Keski-Pohjanmaan Osuuspankki, Keski-Suomen Osuuspankki, Keski-Uudenmaan Osuuspankki, Kymenlaakson Osuuspankki, Lounaismaan Osuuspankki, Lounaisrannikon Osuuspankki, Länsi-Suomen Osuuspankki, Länsi-Uudenmaan Osuuspankki, Helsingin Seudun Osuuspankki, Oulun Osuuspankki, Pohjois-Karjalan Osuuspankki, Pohjois-Savon Osuuspankki, Pohjan Osuuspankki, Päijät-Hämeen Osuuspankki, Suur-Savon Osuuspankki, Tampereen Seudun Osuuspankki, Turun Seudun Osuuspankki ja Vasa Andelsbank.



ROVIO – MAAILMANLUOKAN PELEJÄ JA VIIHDETTÄ

Rovio on **maailmanlaajuisesti toimiva peleihin keskittyvä viihde-yhtiö**, joka luo, kehittää ja julkaisee **mobiilipelejä** sekä **harjoittaa lisensointiliiketoimintaa** eri **viihde- ja kuluttajatuotekategorioissa**.

ROVIO TUNNETAAN PARHAITEN sen luomasta maailmanlaajuisesta Angry Birds -brändistä, joka syntyi suosituista mobiilipeleistä ja on sittemmin laajentunut useisiin muihin peleihin, animaatiotarjontaan, Angry Birds -elokuvaan, aktiviteettipuihin ja erilaisiin kuluttajatuotteisiin, joita kolmannet osapuolet valmistavat Roviolta saamiensa lisenssien perusteella. Rovion peleillä on laaja käyttäjäkunta ja Angry Birds on maailmanlaajuinen brändi, jolla on erittäin korkea 97 prosentin tunnettuus^[1].

Rovion viimeisen kahdentoista kuukauden liikevaihto oli vuoden 2017 toisen vuosineljänneksen lopussa 266 miljoonaa euroa kasvaen Games-liiketoiminnan sekä Angry Birds -elokuvasta tuloutetun liikevaihdon tukemana. Yhtiön liikevoitto oli samalla ajanjaksolla 29 miljoonaa euroa ja käyttökate 64 miljoonaa euroa eli 24 prosenttia liikevaihdosta.

Rovion liiketoiminta on jaettu kahteen liiketoimintayksikköön: Games ja Brand Licensing.

GAMES

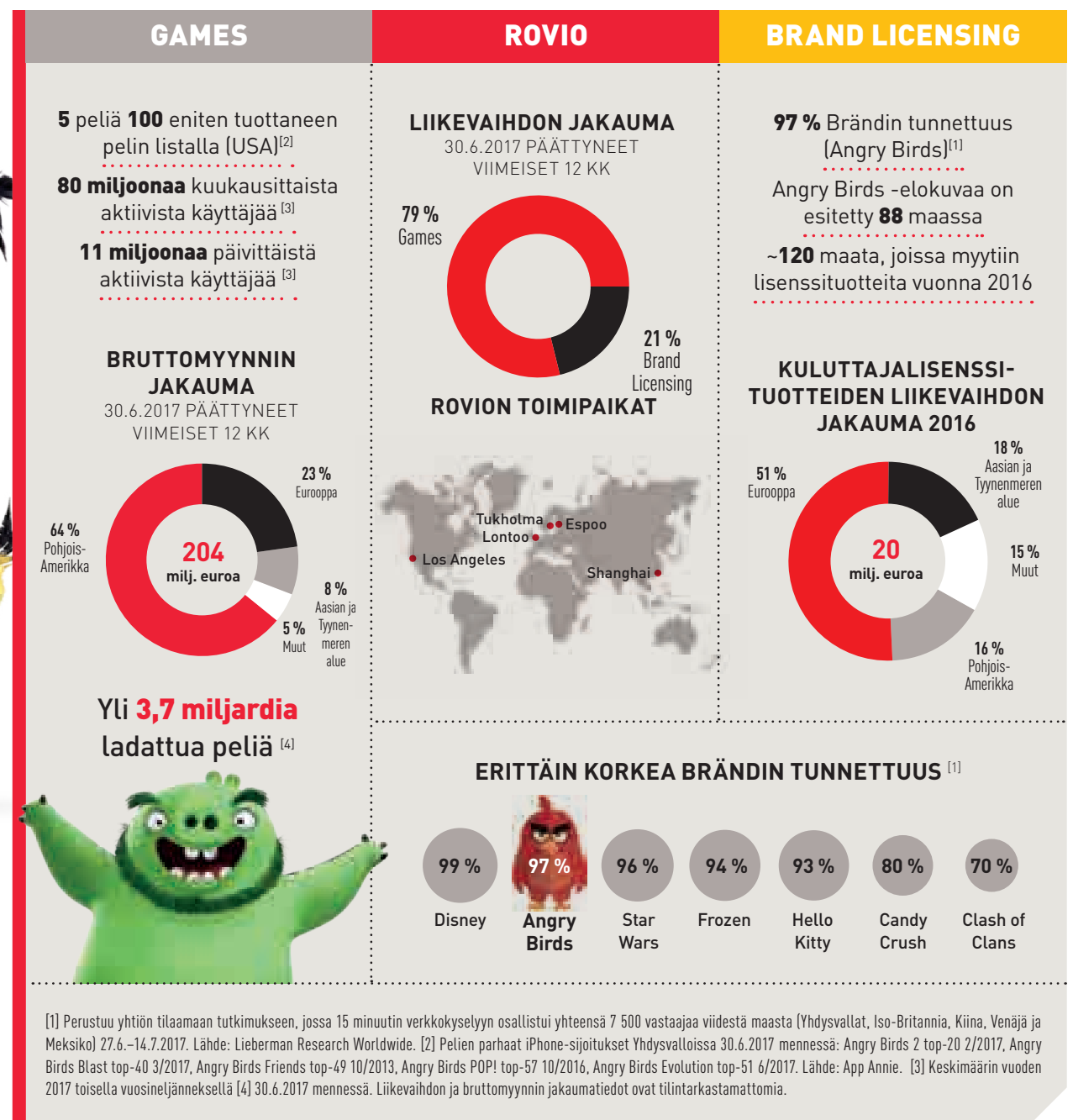
GAMES-LIIKETOIMINTAYKSIKKÖ luo, kehittää ja julkaisee mobiilipelejä. Angry Birds -peleillä on laaja käyttäjäkunta. Rovion pelejä oli ladattu yli 3,7 miljardia kertaa 30.6.2017 mennessä, ja niillä oli keskimäärin 80 miljoonaa kuukausittaista aktiivista käyttäjää ja 11 miljoonaa päivittäistä aktiivista käyttäjää 30.6.2017 päättyneellä kolmen kuukauden jaksolla.

ROVIOILLA ON VAHVA JA MONIPUOLINEN peliportfolio, joka sisältää useita suosittuja pelejä ja edustaa useita pelityyppejä. Games-liiketoimintayksikön bruttomyyntistä 82 prosenttia muodostuu viidestä bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottavasta pelistä, jotka kaikki ovat saavuttaneet korkeita sijoja eniten tuottavien pelien listalla. Rovion merkittävimmät maantieteelliset markkinat ovat Yhdysvallat ja Eurooppa.

BRAND LICENSING

BRAND LICENSING -LIIKETOIMINTAYKSIKKÖ lisensoi Rovion Angry-brändiä ja sen hahmoja, ja tulevaisuudessa mahdollisesti muitakin Rovion brändejä. Brand Licensing liiketoimintayksiköllä on kaksi alayksikköä: Consumer Products, joka sisältää lisensoitua kuluttajatuotteita, paikkasidonnan viihteen, kuten aktiviteettipuita, sekä kirjat ja sarjakuvat, sekä Content Licensing, joka sisältää elokuvat ja animaatiotarjontaa.

KULUTTAJATUOTTEITA MYYTIIN Angry Birds -brändillä vuonna 2016 noin 120 maassa. Yhtiöllä on yli 300 lisenssinhaltijaa, ja vuoden 2016 aikana myytiin 250 miljoonaa lisensoitua kuluttajatuotetta. Toukokuussa 2016 julkaistu ensimmäinen Angry Birds -elokuva otettiin levytykseen 88 maassa, ja se nousi ensi-iltaviikonloppuna lipputulolajien kärkeen 50 maassa. Elokuvan jatko-osa on suunniteltu julkaitavaksi syyskuussa 2019.



ROVIO ON VAHVEMPI KUIN KOSKAAN

Mobiilipelimarkkina kasvaa nopeasti

– **Rovio on kasvanut markkinaa nopeammin.**

ROVIO ON MAAILMANLAAJUISESTI TOIMIVA, peleihin keskittyvä viihdeyhtiö. Meidät tunnetaan parhaiten Angry Birds -brändistämme. Pelejämme on ladattu jo yli 3,7 miljardia kertaa ja niitä pelaa yhteensä 80 miljoonaa aktiivista käyttäjää kuukausittain¹⁾.

TOIMIMME MOBIILIPELIMARKKINALLA, joka on suuri ja nopeasti kasvava maailmanlaajuinen toimiala. Mobiilipelimarkkinan koko ilman mainostuloja oli 39 miljardia Yhdysvaltain dollaria vuonna 2016 ja mobiilipelit kasvavat nopeammin kuin mikään muu viihdesegmentti, arviolta lähes 14 prosenttia vuosittain²⁾.

ME OLEMME KASVANEET VIELÄ NOPEAMMIN.

Vuoden 2017 ensimmäisen vuosipuoliskon aikana liikevaihtomme kasvoi 94 prosenttia verrattuna edellisvuoden vastaavaan ajanjaksoon. Myös kannattavuutemme on parantunut huomattavasti: 12 kuukauden liikevoittonne oli vuoden toisen vuosineljänneksen lopussa 29 miljoonaa euroa ja käyttökate 64 miljoonaa euroa eli 24 prosenttia liikevaihdosta.

PELIKEHITYKSEMME YTIMESSÄ on periaate julkaista pelejä, joilla on potentiaalia nousta eniten tuottavien pelien joukkoon pitkäkestoisesti. Tämä strategia kiteytyy seuraavasti: ”vähemmän, suurempia ja parempia”. Viimeaikaiset pelijulkaisumme osoittavat, että olemme onnistuneet tavoitteessamme.

OLEMME KUITENKIN ENEMMÄN KUIN PELIYHTIÖ.

Angry Birds -brändillä varustettuja kuluttajatuotteita myydään jo noin 120 maassa ja Rovion Angry Birds -animaatiosäällöt ovat saaneet yli 10 miljardia katselukertaa³⁾. Toukokuussa 2016 julkaistu ensimmäinen Angry Birds -elokuva oli kansainvälinen menestys ja avausviikonloppuna se oli katso-
tuin elokuva 50 maassa. Elokuvan jatko-osa on jo suunnitteilla syksyille 2019.

LISTAUTUMISANNIN TAVOITTEENA on tukea Rovion kasvustrategiaa ja lisätä strategista joustavuutta. Suunniteltu listautuminen Nasdaq Helsinkiin mahdollistaa Rovion pääsyn pääomamarkkinoille ja yhtiön omistuspohjan laajenemisen. Uskomme listautumisen myös parantavan entisestään Rovion tunnettua yhtiön asiakkaiden, mahdollisten tulevien työntekijöiden ja sijoittajien keskuudessa sekä pelialalla yleensä, mikä vahvistaa Rovion kilpailukykyä entisestään.

ROVIO ON TÄNÄÄN VAHVEMPI KUIN KOSKAAN.

Olemme erinomaisessa asemassa hyödyntämään nopeasti kasvavan mobiilipelimarkkinan tarjoamat mahdollisuudet. Uskon vahvasti peleihin keskittävään strategiaamme – olemme vasta matkamme alussa. Suunniteltu listautuminen on tärkeä askel kehittäessämme Roviota entistäkin vahvemmaksi peleihin keskittyväksi viihdeyhtiöksi.

Tule mukaan ja osallistu Suomen viihdyttävimpään listautumisasiin!



Kati Levoranta
toimitusjohtaja

ROVIO ON maailman-
laajuisesti toimiva, peleihin
keskittyvä viihdeyhtiö

1) Keskiarvo toisella vuosineljänneksellä 2017. 2) Lähde: Newzoo. Vuosittainen kasvuennuste 2016–2020. 3) 30.6.2017 mennessä

MIKSI SIJOITTAA ROVIOON

Monipuolinen valikoima korkealaatuisia pelejä ja suuri maailmanlaajuinen käyttäjäkunta

- Roviolla on vahva ja monipuolinen peliportfolio, jossa on useita suosittuja pelejä.
- Games-liiketoimintayksikön bruttomyyntistä 82 prosenttia muodostuu bruttomyyntillä mitattuna viidestä kulloinkin eniten tuottavasta pelistä¹.
- Vuoden 2017 toisella vuosineljänneksellä viisi bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottanutta peliä ovat kaikki saavuttaneet korkeita sijoja eniten tuottavien pelien listalla julkaisemisensa jälkeen².
- Rovion peleillä on suuri käyttäjäkunta: 3,7 miljardia latausta³, sekä keskimäärin 80 miljoonaa kuu-kausittaista ja 11 miljoonaa päivittäistä aktiivista käyttäjää⁴.
- Yhtiön monipuolinen peliportfolio mahdollistaa pelien ristiinmainonnan olemassa oleville käyttäjille.

Kyvät ja prosessi menestyksekkäiden pelien jatkuvaan kehittämiseen eri pelityypeissä

- Rovion palveluksessa on kokeneita pelien kehittäjiä ja sillä on pitkälle jalostettu pelinkehitysprosessi uusien pelien luomiseen.
- Yhtiö pyrkii kehittämään vähemmän mutta suurempia ja parempia pelejä – eli pelejä, joilla on potentiaalia pitkään elinkaareen, eniten tuottavien pelien listoille nousemiseen ja digitaalisiksi harrastuksiksi – siis pitkäaikaisen liikevaihdon tuottamiseksi.
- Rovio tavoittelee merkittävää asemaa tietyissä valitsemisissa pelityypeissä ja sillä on palkittuja pelejä useissa pelityypeissä, kuten ritsapeleissä, pulmanratkaisupeleissä, roolipeleissä ja reaaliaikaisissa monen pelaajan peleissä.

Angry Birds: maailmanlaajuinen, pitkäikäinen ja monipuolinen brändi, jolla on laaja ja korkea tunnettuus

- Angry Birds on maailmanlaajuinen brändi, jolla on suuri määrä faneja: Rovion pelejä oli ladattu yli 3,7 miljardia kertaa 30.6.2017 mennessä.
- Angry Birds on kaikkein tunnetuin mobiilipelistä syntynyt brändi⁵ ja ensimmäinen mobiilipeli, joka saavutti miljardin latauksen rajan.
- Brändillä on erittäin korkea 97 prosentin bränditunnettuus verrattuna esimerkiksi Star Warsin 96 prosenttiin, Frozenin 94 prosenttiin, Hello Kittyn 93 prosenttiin ja Pokémonin 91 prosenttiin⁶.
- Vuodesta 2009 olemassa ollut Angry Birds -brändi on osoittanut pitkäikäisyytensä ja monipuolisuutensa.

PELINKEHITYS: IDEASTA LANSEERAUKSEEN

Idea ja konseptointi
Markkinatutkimus ja prototyyppi
Esituotanto
Tuotanto
Julkaisu koemarkkinoille
Lanseeraus

VÄHEMMÄN, SUUREMPIA JA PAREMPIA

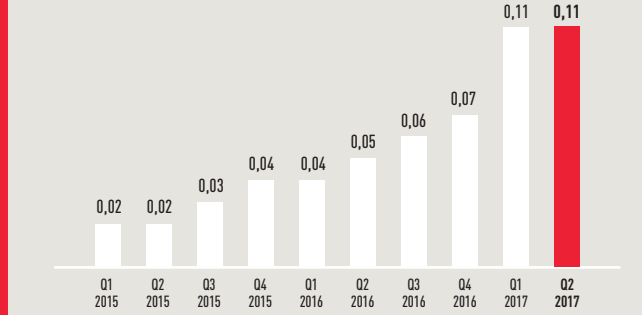
Merkittävä asiantuntemus käyttäjä-hankinnassa sekä käyttäjien sitouttamisessa ja pysyvyydessä pelien monetisaation parantamiseksi

- Roviolla on tehokas käyttäjähankinnan malli, jossa Angry Birds -brändin suosio tuottaa merkittävän määrän orgaanisia latauksia ja maksullinen käyttäjähankinta perustuu kehittyneeseen analyttiseen lähestymistapaan.
- Rovio on osoittanut kykynsä sitouttaa käyttäjiä ja monetisoida käyttäjien toimintaa peleissään. Rovio edistää käyttäjien sitoutumista niin kutsutulla peli palveluna -mallilla (Game-as-a-Service, "GaaS").
- Yhtiö on onnistunut muuttamaan käyttäjiä yhä enemmän maksaviksi käyttäjiksi sekä kasvattamaan rahankäyttöä maksavaa käyttäjää kohden.

Liikevaihdon kasvu sekä kannattavat ja rahavirtaa tuottavat toiminnot

- Rovion liikevaihto on kasvanut keskimäärin 10 prosenttia vuodessa (CAGR) tilikausien 2014 ja 2016 välillä viiden bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottavan pelin monetisaation paranemisen ansiosta. Liikevaihto kasvoi 94,3 prosenttia 30.6.2017 päättyneellä kuuden kuukauden jaksolla verrattuna 30.6.2016 päättyneeseen kuuden kuukauden jaksoon.
- Games-liiketoimintayksikön vahva taloudellinen tulos on myös tukenut yhtiön kannattavuutta. Rovion käyttökate oli 18,5 prosenttia liikevaihdosta tilikaudella 2016 verrattuna 10,8 prosenttiin tilikaudella 2014.
- Rovio odottaa, että lisensiointiin perustuva elokuvia ja animaatioita koskeva uusi liiketoimintamalli pienentää Brand Licensing -liiketoimintayksikön investointeja, koska tässä mallissa yhtiön investoinnit tuotantoon, markkinointiin tai jakeluun ovat minimaaliset.

TOP-5 PELIEN KESKIMÄÄRÄINEN BRUTTOMYYNTI PÄIVITTÄISTÄ AKTIIVISTA KÄYTTÄJÄÄ KOHDEN (ARPPDAU) €



Bruttomyynti ei sisällä liikevaihtoa asiakassopimuksista, myyntitulon jakoksista tai kirjallisuuden oikaisueriä, kuten jaksotetun myyntituoton ja maksusuoritusten välisiä valuuttakurssieroja, ja eroaa sen vuoksi raportoidusta liikevaihdosta.

Kokenut johtoryhmä ja kyky pitää kiinni parhaista osaajista

- Rovion johtoryhmällä on kattavaa kokemusta kaikilta yhtiön toiminnan kannalta olennaisilta toimialoilta, kuten peleistä, mobiiliteknologiasta, immateriaalioikeuksista, hallinnosta ja brändin hallinnasta.
- Johtoryhmä on toteuttanut merkittäviä operatiivisia muutoksia ja liiketoiminnan muutoksia, mukaan lukien pelien monetisaatiomallin muuttaminen free-to-play-malliksi, Games-liiketoiminnan kasvattaminen, Brand Licensing -liiketoiminnan uudelleenjärjestely painopistealueen palauttamiseksi ydinliiketoimintaan sekä liiketoimintamallin muuttaminen elokuvissa ja animaatioisarjoissa täysimittaiseen lisensiointiin.
- Henkilöstön pysyvyys on parantunut merkittävästi vuodesta 2015, ja henkilöstön vaihtuvuus on laskenut 3,2 prosenttiin 30.6.2017 päättyneellä kuuden kuukauden jaksolla.
- Rovio on yksi houkuttelevimmista IT-alan työnantajista Suomessa ja pääsee jatkuvasti 10 suosituimman työnantajan joukkoon⁶.

1) 30.6.2017 päättyneellä 12 kuukauden jaksolla. 2) Pelien parhaat iPhone-sijoitukset Yhdysvalloissa 30.6.2017 mennessä: Angry Birds 2 top-20 2/2017, Angry Birds Blast top-40 3/2017, Angry Birds Friends top-49 10/2013, Angry Birds POP! top-57 10/2016, Angry Birds Evolution top-51 6/2017. Lähde: App Annie. 3) 30.6.2017 mennessä. 4) 30.6.2017 päättyneellä kolmen kuukauden jaksolla. 5) Perustuu yhtiön tilaamaan tutkimukseen, jossa 15 minuutin verkkokyselyyn osallistui yhteensä 7 500 vastaajaa viidestä maasta (Yhdysvallat, Iso-Britannia, Kiina, Venäjä ja Meksiko) 27.6.–14.7.2017. Lähde: Lieberman Research Worldwide. 6) IT-alan 10 suosituinta työnantajaa Suomessa vuonna 2017. Tutkimus tehtiin 10/2016 ja 2/2017 välisenä aikana. Otokseen kuului 13 495 opiskelijaa 40 yliopistosta ja korkeakoulusta Suomessa. Lähde: Universum.

ROVIO ON SUUREMPI JA VAHVEMPI KUIN KOSKAAN AIKAISEMMIN

Rovio on kehittynyt vuodesta 2009 **maailmanlaajuiseksi peleihin keskittyväksi viihdeyhtiöksi**, joka **tunnetaan parhaiten** sen luomasta **Angry Birds -brändistä**.

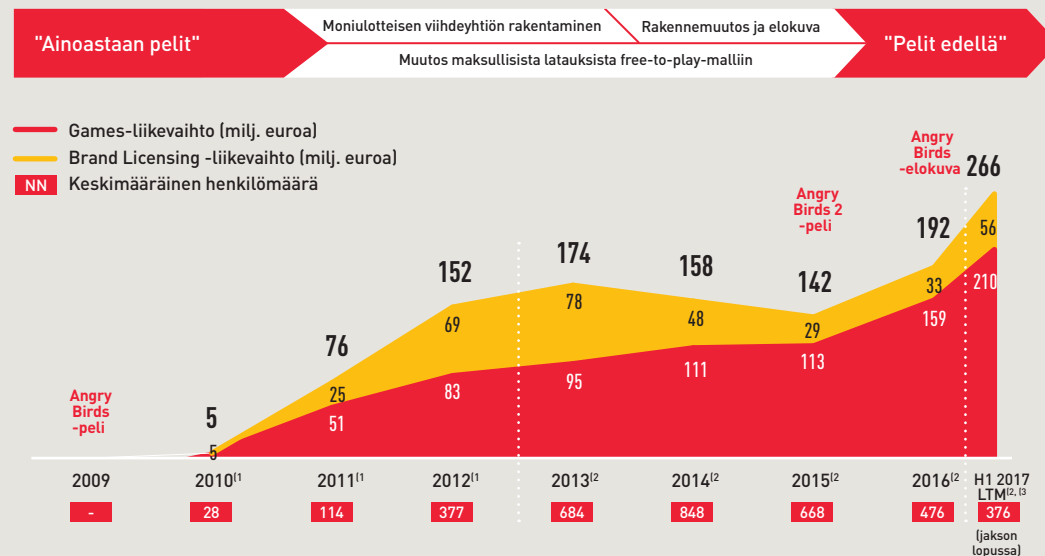
JOULUKUUSSA 2009 Rovio julkaisi alkuperäisen Angry Birds -mobiili-pelin, joka nousi nopeasti suosioon. Vuodesta 2011 eteenpäin Rovio alkoi laajentua viihdeyhtiöksi hyödyntäen Angry Birds -brändiä useissa erilaisissa tuotteissa ja palveluissa ja vuonna 2013 yhtiö allekirjoitti jakelu- ja tuotanto-sopimukset Angry Birds -elokuvaan liittyen. Angry Birds 2 -peli julkaistiin heinäkuussa 2015 ja Angry Birds -elokuva sai ensi-iltansa toukokuussa 2016.

KUN ALKUPERÄINEN ANGRY BIRDS -PELI julkaistiin,

maksullisesti ladattava premium-versio oli vallitseva monetisaatiomalli mobiilipeleissä. Toimialan siirtyessä kohti free-to-play-monetisaatiota myös Rovio muuttui. Vuoteen 2016 mennessä yhtiön pelit oli lähes täysin muunneltu free-to-play-malliin.

VIOSINA 2014–2016 Rovio uudelleenjärjesteli liiketoimintansa ja palautti toiminnan painopisteen pelien, animaatioiden ja lisensoinnin ydinalueisiin. Tänä päivänä yhtiö on maailmanlaajuisesti toimiva peleihin keskittyvä viihdeyhtiö, jolla on monipuolinen ja korkealaatuinen peliportfolio ja Angry Birds -brändiä tukeva lisenssiliiketoiminta.

ROVIO ON SUUREMPI JA VAHVEMPI KUIN KOSKAAN



31.12.2015 ja 31.12.2016 päätyneiden tilikausien sekä 30.6.2017 päätyneen 12 kuukauden jälkeen taloudelliset tiedot on laadittu IFRS:n mukaisesti ja tätä aikaisemmat luvut FAS:n mukaisesti. 2015 IFRS-luvut ovat tilintarkastamattomia. 1) Taloudelliset tiedot tilikaudelta 2010 koskevat jaksoa 1.7.–31.12.2010. Rovio muutti liikevaihdon tulouttamismenetelmänsä tilikaudella 2014 nettoliikevaihdon bruttolikevaihtoon (tilikauden 2013 luvut esitettiin uudelleen bruttonetelmän mukaisesti). Näin ollen taloudelliset tiedot tilikausilta 2010–2012 eivät ole vertailukelpoisia tilikausien 2013–2016 sekä 30.6.2017 päätyneen 12 kuukauden jaksen taloudellisten tietojen kanssa. Games-liikevaihto ja Brand Licensing -liikevaihto yhteenlaskettuna muodostavat konsernin liikevaihdon, joka esitetään graafin yläpuolella kullekin vuodelle. Lähde: Rovio. 2) Liiketoimintayksiköiden tiedot ovat tilintarkastamattomia. 3) H1 2017 LTM = 30.6.2017 päätyneet 12 kk (luvut tilintarkastamattomia).



TOIMINTA- AJATUKSENA INNOSTAA IHMISIÄ – WE SET THE WORLD ON FIRE



NÄKYMÄT VUODELLE 2017

Rovio odottaa vuosittaisen **liikevaihdon** sekä käyttökatteen **kasvavan merkittävästi** vuonna 2017 verrattuna vuoteen 2016.

PITKÄN AIKAVÄLIN TALOUDELLISET TAVOITTEET

- Games-liiketoimintayksikön **liikevaihdon länsimaisten markkinoiden markkinakasvua nopeampi kasvu**
- **30 prosentin** konsernin **liikevoittoprosentti**



KASVUN TAVOITTELU NYKYISISSÄ PELEISSÄ

ROVIO KESKITTYY nykyisten peliensä liikevaihdon kasvattamiseen pyrkimällä laajentamaan käyttäjäkuntaa ja tehostamalla monetisaatiota. Monetisaation parantumisen ansiosta Rovio on voinut lisätä merkittävästi investointejaan kannattavaan ja ennustettavaan käyttäjähankintaan. Yhtiö uskoo, että jatkuvat GaaS-pohjaiset (Game-as-a-Service) parannukset, kuten pelieventtien lisääminen ja parhaiden käytäntöjen hyödyntäminen, tukevat monetisaation parantumista entisestään. Rovio uskoo myös, että suuremmat investoinnit käyttäjähankintaan tukevat aktiivisten käyttäjien määrän kasvattamista yhtiön vahvassa peliportfolioissa ja siten tukevat Games-liiketoimintayksikön kasvua ja kannattavuutta.



ANGRY BIRDS -BRÄNDIN PITKÄAIKAINEN ARVON KASVATTAMINEN

ANGRY BIRDS -BRÄNDILLÄ ON johdonmukainen tarina, joka on kehittynyt ajan myötä ja kehittyy edelleen. Rovio tarjoaa Angry Birds -brändiin perustuvia korkealaatuisia pelejä sekä lisenssi- ja viihdetuotteita ja keskittyy kehittämään brändin arvoa pitkällä aikavälillä. Brändi toimii vuorovai-
kutuksessa kuluttajien kanssa, mukaan lukien pelit, elokuvat, animaatiot, kuluttajatuotteet ja aktiviteettipuistot, ja brändin tarinaa voidaan hyödyntää kaikilla näillä osa-alueilla. Viimeaikaiset ja tulevat Angry Birds -pelijulkaisut ovat Rovion brändinrakentamisen eturintamassa ja lisäksi yhtiö odottaa Angry Birds -elokuvan jatko-osan vahvistavan brändiä ja tukevan peli- ja tuotellisenointiliiketoimintaa.



PELIPORTFOLION JA MAANTIETEELLISEN LÄSNÄOLON KASVATTAMINEN

ROVIO SUUNNITTELEE jatkavansa uusien menestyksekkäiden pelien kehittämistä ja peliportfolioonsa laajentamista. Yhtiön uusimmat pelijulkai-

sut, Battle Bay toukokuussa 2017 ja Angry Birds Evolution kesäkuussa 2017, ovat olleet menestyksekkäitä. Angry Birds Match, elokuun lopussa 2017 julkaistu Puzzle-peli, on tuottanut yhtiön tähän mennessä parhaat esijulkaisuvaiheen keskeiset operatiiviset tunnusluvut. Lisäksi Roviolla on meneillään 13 projektia pelinkehitysprosessin eri vaiheissa. Uusien pelien lisäksi Rovio arvioi mahdollisuuksia laajentua maantieteellisillä markkinoilla. Rovio uskoo, että erityisesti Kiina voi tarjota merkittäviä mahdollisuuksia.



VAHVAN LIKETOIMINTA- ALUSTAN HYÖDYNTÄMINEN PELITEOLLISUUDEN KESKITTYMISESSÄ

MAAILMANLAAJUISET MOBIILIPELIMARKKINAT ovat hyvin hajanaiset peliyhtiöiden suuren lukumäärän vuoksi ja siksi Rovio uskoo toimialan keskittyvän. Rovion näkökulmasta keskittyminen voi toteutua useilla tavoilla – esimerkiksi yritysostoilla, kumppanuuksilla tai tuotonjakomalleilla. Roviolla on useita vahvuuksia, joilla se voi tuoda lisäarvoa yritysostokohteisiin tai liikekumppaneille, kuten sisäinen analytiikkaosaaminen ja tehokas käyttäjähankintaprosessi, asiantuntemus pelien kehittämisessä ja monetisaatiossa sekä merkittävät valmiudet ristiinmainonnassa.



TULEVAISUUDEN TEKNOLOGIOIDEN JA PALVELUJEN TUTKIMINEN PITKÄN AIKAVÄLIN MAHDOLLISUUKSIEN HYÖDYNTÄMISEKSI

ROVIO SEURAA JATKUVASTI mobiilipelien uusia trendejä ja teknologioita. Käytännössä Rovio tutkii ja arvioi uusien mahdollisuuksien hyödynnettävyyttä ja investoi kehittämiseen ja kumppanuuksiin, mikäli ne täyttävät Rovion alustavat taloudelliset kriteerit. Rovio on tunnistanut seuraavat pitkän aikavälin mahdollisuudet, joita se tutkii tai joihin se investoi tällä hetkellä: virtuaali-, lisätty ja yhdistelmätodellisuus, e-urheilu ja taitopelit, Facebook Messenger -pelialusta ja suoratoistoalustat.

MOBIILIPELIMARKKINA KASVAA MAAILMANLAAJUISESTI NOPEASTI

Mobiilipelimarkkina on **suuri globaali markkina** ja **nopeimmin kasvava viihdemarkkinasegmentti**.

ROVIO TOIMII mobiilipelimarkkinalla, joka on suuri ja nopeasti kasvava maailmanlaajuinen toimiala. Toimialan koko oli 39 miljardia dollaria vuonna 2016 (ilman mainostuloja), ja se oli nopeimmin kasvava viihdemarkkinasegmentti. Mobiilipelimarkkinoiden odotetaan kasvavan keskimäärin 14 prosenttia vuodessa (CAGR) vuosina 2016–2020.¹⁾

MOBIILIPELIMARKKINOIDEN VALLITSEVAKSI ansaintamalliksi ovat nousseet ilmaiseksi pelattavissa olevat pelit (free-to-play-pelit), joissa käyttäjät voivat tehdä sovelluksen sisäisiä ostoksia. Tämä on kasvattanut merkittävästi mobiilipelien tuottomahdollisuuksia ja pidentänyt niiden elinkaarta, koska pelit ovat kehittyneet palveluiksi. Rovio on vastannut ansaintamallin muuttumiseen muuntamalla kaikki pelinsä täysin free-to-play-mallin mukaisiksi.

Samaan aikaan mobiilipelimarkkinoilla pitkäaikaisen menestyksen saavuttamisesta on tullut yhä vaikeampaa. Vain pieni osa julkaistuista

peleistä saavuttaa merkittävän mittakaavan ja käyttäjähankinnan kustannukset kasvavat. Rovion mukaan toimialan menestystekijät, joilla vastaan pelien löydettävyyden ja käyttäjähankinnan haasteisiin, suosivat suuria peliyhtiöitä, kuten Roviota.

MOBIILIPELIMARKKINAN KASVUTEKIJÄT JA TRENDIT

Mobiilialustat kasvavat nopeasti ja viihdettä käytetään yhä enemmän mobiililaitteilla

Älypuhelinlaajuisen käyttäjämäärän odotetaan kasvavan 2,3 miljardista vuonna 2016 yhteensä 3,6 miljardiin vuonna 2020²⁾. Lisäksi kuluttajat käyttävät yhä enemmän aikaa digitaalisten laitteiden parissa, ja ajankäytön kasvu perustuu valtaosin mobiililaitteisiin. Mobiilialustojen kasvun seurauksena sovelluskauppojen maailmanlaajuisen liikevaihdon odotetaan kasvavan keskimäärin 16,5 prosenttia vuodessa 2016–2020³⁾.

Kasvava osa väestöstä pelaa mobiilipelejä ja keskimääräinen liikevaihto käyttäjää kohti kasvaa

Mobiilipelimarkkinoiden vallitsevaksi käytännöksi noussut free-to-play-malli alentaa pelien lataamisen kynnystä ja siten lisää mobiilipelejä pelaavien osuutta väestöstä ja matkapuhelien käyttäjistä. Yhdysvalloissa 69 prosenttia matkapuhelimien käyttäjistä pelasi mobiilipelejä vähintään kerran kuukaudessa vuonna 2016 ja osuuden odotetaan kasvavan 77 prosenttiin vuoteen 2020 mennessä.⁴⁾ Samaan aikaan mobiilipelien keskimääräinen liikevaihto käyttäjää kohti kasvaa maailmanlaajuisesti ja maantieteelliset erot viittavat siihen, että monetisaatiopotentialille on yhä tilaa.

Free-to-play-malli on puoleensavetävä ansaintamalli viihdeteollisuudessa

Mobiilipelimarkkinoiden vallitsevaksi ansaintamalliksi nousseilla free-to-play-peleillä oli 97 prosentin osuus mobiilipelimarkkinoiden liikevaihdosta vuonna 2016.⁵⁾ Free-to-play-liiketoimintamalli on kasvattanut merkittävästi mobiilipelien tuottomahdollisuuksia. Pelaamisen aloittamisen kynnys on alentunut ja ostoksien tekeminen asiakkaan koko pelikokemuksen aikana on helpottunut. Pelit ovat muuttuneet palveluiksi, mikä pidentää niiden elinkaarta.

Mobiilimainonnan odotetaan kasvavan

Mobiilimainontaan käytetään suhteellisen vähän rahaa verrattuna siihen, kuinka paljon ihmiset käyttävät aikaa mobiililaitteilla. Vuonna 2016 kuluttajat käyttivät Yhdysvalloissa 28 prosenttia media-ajastaan mobiililaitteilla, mutta vain 21 prosenttia mainoskuluista syntyi mobiilimainonnasta.⁶⁾ Sekä käyttäjät että mainostajat jatkavat siirtymistä mobiililaitteisiin, ja mobiilimainontaan käytettävien varojen odotetaan yli kaksinkertaistuvan 2015–2020.⁷⁾

Mobiilipelimarkkinoilla on yhä suurempia esteitä pitkäaikaisen menestyksen saavuttamiselle

Mobiilipelien markkinoille pääsyn tekniset esteet ovat suhteellisen matalat, mutta pitkäaikaisen menestyksen saavuttamista vaikeuttavat esteet suosivat suuria peliyhtiöitä. Rovion mukaan toimialan menestystekijöitä ovat muun muassa pelien korkea laatu, tunnistettava brändi, vahvat suhteet Appleen ja Googleen, suuri käyttäjäkunta, käyttäjähankinnan tietotaito, free-to-play-osaaminen sekä riittävät taloudelliset resurssit. Nämä tekijät suosivat Roviota ja muita vakiintuneita, suuria peliyhtiöitä.

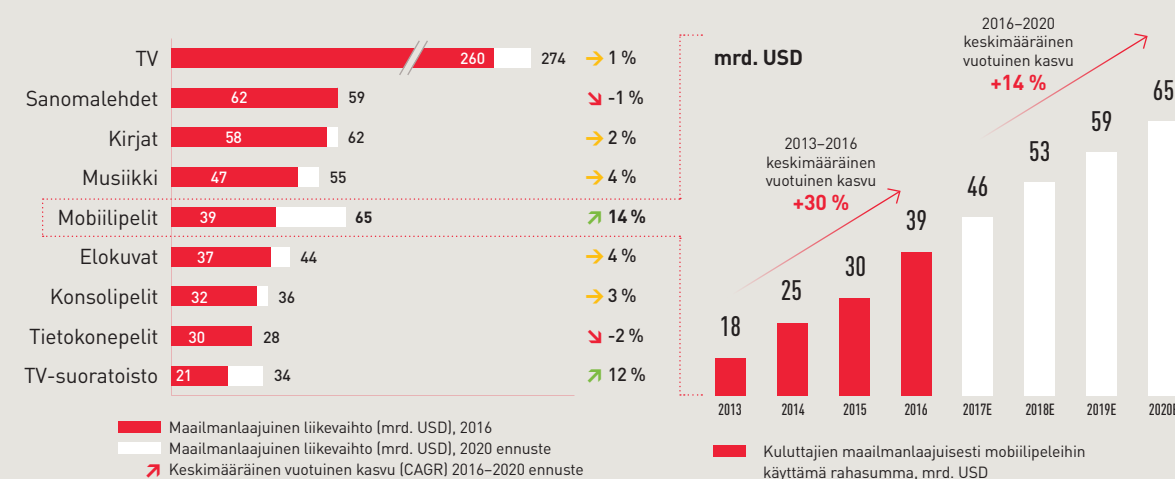
Johtavat pelit tuottavat paljon liikevaihtoa pitkän elinkaarensa aikana

Koska pelit ovat kehittyneet palveluiksi free-to-play-mallin kautta, menestyvien pelien elinkaari on pidentynyt merkittävästi. Tämä käy selvästi ilmi Yhdysvalloissa vuoden 2017 ensimmäisellä puoliskolla eniten tuottaneiden 15 pelin listasta.⁸⁾ Listan pelit ovat keskimäärin kolme vuotta vanhoja ja ne ovat tuottaneet merkittävästi liikevaihtoa elinkaarensa aikana. Esimerkiksi 2012 julkaistu Clash of Clans on tuottanut elinkaarensa aikana yhteensä 5,5 miljardia Yhdysvaltain dollaria ja niin ikään 2012 julkaistu Candy Crush Saga 3,8 miljardia Yhdysvaltain dollaria.⁹⁾

Uudet teknologiat ja palvelut

Peliteollisuus kehittyy jatkuvasti, ja markkinoille tulee uusia pelityyppejä ja -alustoja. Tästä hyviä esimerkkejä ovat virtuaalitodellisuus (virtual reality, VR), jossa käytetään tietokoneteknologiaa simuloidun ympäristön luomiseen, ja lisätty todellisuus (augmented reality, AR), jossa fyysiseen maailmaan lisätään digitaalista sisältöä. Muita esimerkkejä nousevista pelialustoista ja -tyypeistä ovat Facebook Instant Games -pelialusta ja e-urheilu eli kilpailulliset videopeliturnaukset.

MOBIILIPELIMARKKINAN ODOTETAAN KASVAVAN 14 PROSENTTIA VUODESSA



1) Lähde: Newzoo, 2017 Global Games Market Report, kesäkuu 2017; PwC, Global entertainment and media outlook 2017–2021, 2017. 2) Newzoo, 2017 Global Mobile Market Report, huhtikuu 2017. 3) Newzoo, 2017 Global Mobile Market Report, huhtikuu 2017. 4) eMarketer, Growing Number of Smartphone Users Is Driving Mobile Gaming Consumption, 9.3.2016. 5) App Annie luokittelee monetisaatiomallit seuraavasti: freemium (ilmainen lataaminen ja sovelluksen sisäiset ostokset), paid (maksullinen lataaminen, ei sovelluksen sisäisiä ostoksia) ja paidmium (maksullinen lataaminen ja sovelluksen sisäiset ostokset). Paid- ja paidmium-pelit on yhdistetty esitetyssä tiedoissa, ja osa maksullisista peleistä sisältää myös sovelluksen sisäisiä ostoksia, kuten Minecraft. Tiedot iOS:lle ja Google Playlle. Lähde: App Annie. 6) KPCB, Internet trends 2017, toukokuu 2017. Alkuperäinen lähde: eMarketer. 7) eMarketer, US Ad Spending, eMarketer's Updated Estimates and Forecast for 2015–2020, marraskuu 2016. 8) 15 eniten tuottanutta iOS- ja Google Play -mobiilipeliä Yhdysvalloissa vuoden 2017 ensimmäisen puoliskon liikevaihdon perusteella. 9) Liikevaihto julkaisusta kesäkuuhun 2017 asti. App Anniin raporttoima nettoliikevaihto on oikaistu käsin lisäämällä siihen Applen ja Googlen laajasti veloittama 30 prosentin osuus myynnistä. Luvut koskevat iOS:ää ja Google Playtä Yhdysvalloissa. Lähde: App Annie.

Viereisen sivun graafin lähde: PwC, Global entertainment and media outlook 2017–2021, 2017; Newzoo, 2017 Global Games Market Report, kesäkuu 2017; Newzoo, 2014 Global Games Market Report, toukokuu 2014; Newzoo, 2015 Global Games Market Report, toukokuu 2015; Newzoo, Global Games Market Report, kesäkuu 2016 sekä Newzoo, 2017 Global Games Market Report, kesäkuu 2017.

MAAILMANLUOKAN MOBIILIPELEJÄ JA LISENSOINTILIIKETOIMINTAA

Rovio on **maailmanlaajuisesti toimiva peleihin keskittyvä viihdeyhtiö**, joka **luo, kehittää** ja **julkaisee mobiilipelejä** sekä **harjoittaa lisensointiliiketoimintaa** eri viihde- ja kuluttajatuotekategorioissa. Rovion liiketoiminta on jaettu kahteen liiketoimintayksikköön: **Games** ja **Brand Licensing**.

GAMES

GAMES-LIIKETOIMINTAYKSIKÖN LIIKEVAIHTO oli 79 prosenttia Rovion liikevaihdosta 30.6.2017 päättyneellä 12 kuukauden jaksolla. Yhtiön peleillä on laaja käyttäjäkunta. Rovion pelejä oli ladattu yli 3,7 miljardia kertaa 30.6.2017 mennessä, ja niillä oli keskimäärin 80 miljoonaa kuukausittaista aktiivista käyttäjää ja 11 miljoonaa päivittäistä aktiivista käyttäjää 30.6.2017 päättyneellä kolmen kuukauden jaksolla.

ROVION MARKKINOILLA OLEVASSA peliportfoliossa on 20 peliä. Yhtiön monipuolinen peliportfolio edustaa useita pelityyppejä, kuten ritsapeli, pulmanratkaisupeli, RPG, RT PvP ja MMO¹⁾. Rovion viisi bruttomyyntillä mitattuna kulloinkin parhaiten tuottavaa peliä tuottivat 82 prosenttia Games-liiketoimintayksikön bruttomyyntistä 30.6.2017 päättyneellä 12 kuukauden jaksolla. Rovio keskittyy tällä hetkellä viiteen bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottavaan peliinsä ja uusiin peleihin, joissa on potentiaalia.

1) RPG = roolipelit, RT PvP = reaaliaikaiset kaksin-/moninpelit, MMO = massiivinen monen pelaajan verkkopeli

ROVION PELIPORTFOLION LOGIIKKA PERUSTUU KOLMEEN PÄÄPERIAATTEESEEN:

VÄHEMMÄN, SUUREMPIA, PAREMPIA

- Julkaistaan vain pelejä, joilta odotetaan pitkää elinkaarta ja potentiaalia nousta eniten tuottavien pelien listoille
- Tehdään peleistä digitaalisia harrastuksia
- Rovio keskittyy bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottaviin peleihinsä

HYBRIDI-TUOTTEET

- Yhdistetään tunnettujen pelityyppien parhaat piirteet uusiin ominaisuuksiin hybridituotteiden luomiseksi
- Esimerkkejä hybridituotteista ovat Angry Birds 2 ja Angry Birds Match

PELITYYPPIEN HUIPPU-OUSAAMINEN

- Rovio tavoittelee merkittävää asemaa valitsemisissaan pelityypeissä
- Vahva asema ritsapelityypeissä
- Hyvin menestyneet pulmanratkaisu-, RPG- ja RT PvP -pelit
- MMO-pelien ja -valmiuksien kehittäminen



ROVIOLLA ON MONIPUOLINEN PELIPORTFOLIO



Angry Birds Evolution¹⁾
Pelityyppi: RPG
Julkaisu: 6/2017
Paras sijoitus #51

Rovion uusin maailmanlaajuisesti julkaistu peli. 3D-grafiikkaan perustuva vuoropohjainen RPG-peli, jossa käyttäjät ampuvat linnuilla vihollispossuja niiden kukistamiseksi.



Battle Bay
Pelityyppi: RT PvP
Julkaisu: 5/2017
Paras sijoitus #104

Rovion ensimmäinen real-time multiplayer -peli, joka on viiden pelaajan joukkueiden taisteluareenapeli.



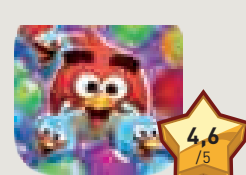
Angry Birds Friends
Pelityyppi: Ritsapeli
Julkaisu: 2/2012
Paras sijoitus #49

Käyttäjät kilpailevat ystäviensä ja eri puolilla maailmaa sijaitsevien muiden käyttäjien kanssa Angry Birds -turnauksissa.



Angry Birds Blast
Pelityyppi: Pulmanratkaisupeli
Julkaisu: 12/2016
Paras sijoitus #40

Tavoitteena on vapauttaa pallojen sisällä olevia ikonisia vihaisia lintuja ja kukistaa kierot vihreät possut.



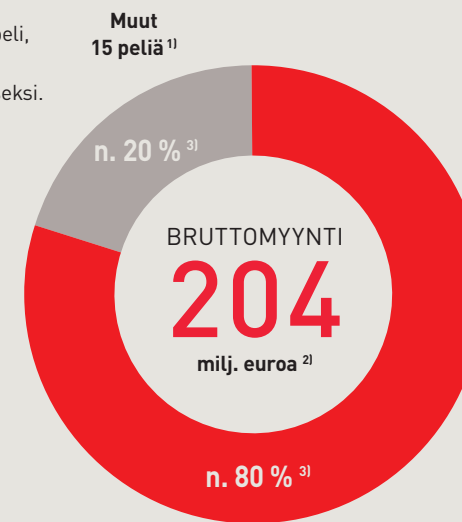
Angry Birds POP!
Pelityyppi: Pulmanratkaisupeli
Julkaisu: 3/2015
Paras sijoitus #57

Kuulien ampumiseen perustuva peli, jossa on yli 1 900 tasoa.



Angry Birds 2
Pelityyppi: Ritsapeli
Julkaisu: 7/2015
Paras sijoitus #20

Angry Birds 2 -peli on suoraa jatkoa alkuperäiselle Angry Birds -pelille. Roolipelin piirteitä sisältävä ritsapeli.



Viisi bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottavaa peliä 30.6.2017 päättyneellä kolmen kuukauden jaksolla

Julkaistu hiljattain

Kaaviossa on esitetty kunkin pelin paras iPhone-sijoitus Yhdysvalloissa 30.6.2017 mennessä: Angry Birds 2 top-20 helmikuussa 2017, Angry Birds Blast top-40 maaliskuussa 2017, Angry Birds Friends top-49 lokakuussa 2013, Angry Birds POP! top-57 lokakuussa 2016, Battle Bay top-104 toukokuussa 2017, Angry Birds Evolution top-51 kesäkuussa 2017. Lähde: App Annie. Kaaviossa on lisäksi esitetty tähdessä kunkin pelin nykyisen version pisteytys Yhdysvaltojen Apple App Storessa 30.6.2017. Lähde: App Annie. 1) Angry Birds Evolution sisältyy muihin 15 peliin. 2) Games-liiketoiminnan bruttomyynti 30.6.2017 päättyneellä 12 kuukauden jaksolla. 3) Bruttomyynti jakautuu, joka perustuu Rovion viiden bruttomyyntillä mitattuna eniten tuottavan pelin liikevaihtoon 30.6.2017 päättyneellä 12 kuukauden jaksolla. Bruttomyyntitiedot ovat tilintarkastamattomia.

BRAND LICENSING

BRAND LICENSING -LIIKETOIMINTAYKSIKKÖ lisensoi Rovion Angry Birds -brändiä ja sen hahmoja ja tulevaisuudessa mahdollisesti muitakin Rovion immateriaalioikeuksia ja brändejä. Liiketoimintayksikkö on jaettu kahteen alayksikköön: Consumer Products ja Content Licensing.

Lisensoituja kuluttajatuotteita myytiin vuonna 2016 Angry Birds -brändillä noin 120 maassa. Yhtiön yli 300 lisenssinhaltijaa myivät noin 250 miljoonaa kuluttajatuotetta vuonna 2016. Rovion sisältö (animaatiosarjat, lyhytfilmit ja mainosvideot ja muu sisältö) oli saanut yli 10 miljardia katselukertaa 30.6.2017 mennessä, ja Rovion animaatiotarjontaa näytetään maailmanlaajuisesti perinteisissä ja uusissa media-kanavissa. Brand Licensing -liiketoimintayksikkö tuo oman osansa Rovion liikevaihtoon ja kannattavuuteen, minkä lisäksi liiketoimintayksikkö vahvistaa Angry Birds -brändiä tarinankerronnalla ja monilla fyysisillä ja digitaalisilla kuluttajakontakteilla.

Brand Licensing vahvistaa Angry Birds -brändiä

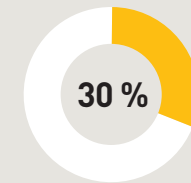
Angry Birds -elokuva

Angry Birds -elokuva sai ensi-iltansa toukokuussa 2016 ja se on julkaistu 88 maassa. Elokuva oli ensi-iltaviikonloppunaan katsotuin elokuva Yhdysvalloissa ja Kiinassa (ja yhteensä 50 maassa), ja se oli Kiinassa kaikkien aikojen kolmanneksi suurin ulkomainen animaatioelokuva vuoden 2016 loppuun mennessä. 30.6.2017 mennessä elokuva on tuottanut maailmanlaajuisina lipputuloina hieman alle 350 miljoonaa Yhdysvaltain dollaria.

Rovio on solminut Columbia Pictures Industriesin (osa Sony Entertainmentia) kanssa lisenssisopimuksen, joka koskee syyskuussa 2019 julkaistavaksi aiotun Angry Birds -elokuvan jatko-osan tuottamista ja jakelua. Rovio uskoo uuden lisensointimallin pienentävän Brand Licensing -liiketoimintayksikön investointitarvetta, sillä elokuvan lisenssimallin mukaisesti Rovio ei enää itse investoi elokuvan tuotantoon.



BRAND LICENSING -LIIKETOIMINTAYKSIKKÖ VAHVISTAA ANGRY BIRDS -BRÄNDIÄ



Liikevaihto 17 milj. euroa
(30.6.2017 päättyneet 12 kk)¹³

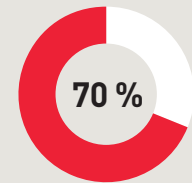
CONSUMER PRODUCTS

(KULUTTAJATUOTTEET,
PAIKKASIDONNAINEN
VIIHDE, KIRJAT JA SARJAKUVAT)

~120 maata, joissa lisensoituja tuotteita myytiin vuonna 2016

300+ lisenssinhaltijaa

~250 miljoonaa lisenssinhaltijoiden myymää kuluttajatuotetta vuonna 2016



Liikevaihto 39 milj. euroa
(30.6.2017 päättyneet 12 kk)¹³

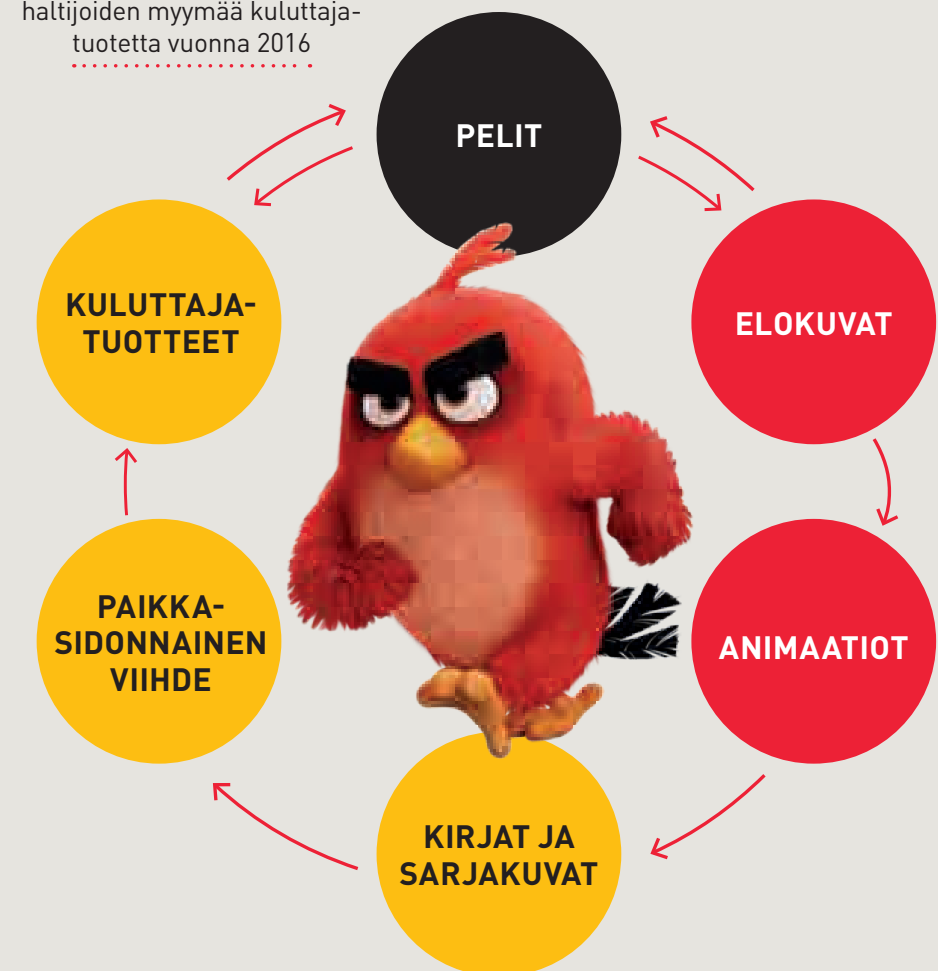
CONTENT LICENSING

(ELOKUVAT JA ANIMAATIO)

97 % tunnettuus (Angry Birds)¹¹

~50 miljoonaa elokuvien katsojaa

~10 miljardia videokatselukertaa²¹

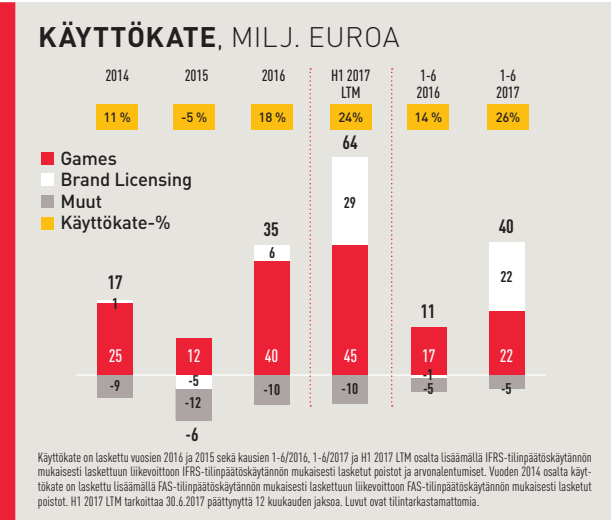
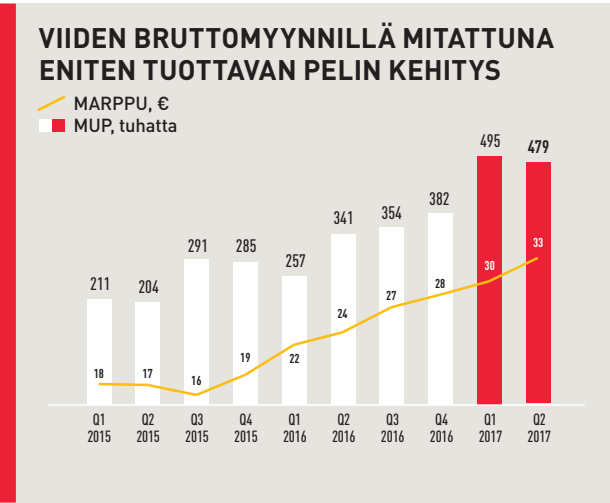
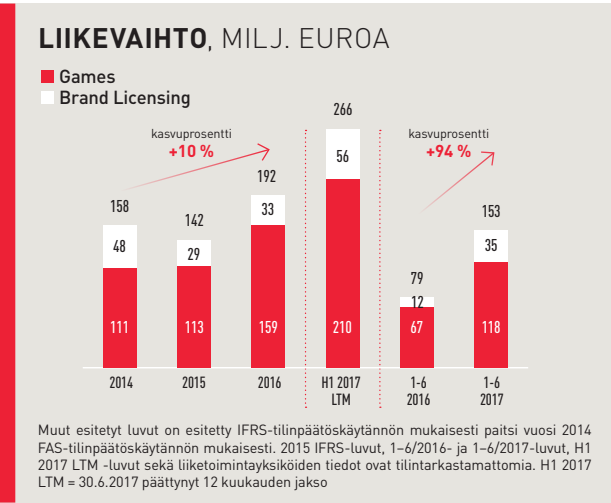


1) Perustuu yhtiön tilaamaan tutkimukseen, jossa 15 minuutin verkkokyselyyn osallistui yhteensä 7 500 vastaajaa viidestä maasta (Yhdysvallat, Iso-Britannia, Kiina, Venäjä ja Meksiko) 27.6.–14.7.2017. Lähde: Lieberman Research Worldwide. 2) YouTube- ja ToonsTV-katselukerrat 30.6.2017 mennessä. 3) Liikevaihdon jakaumatiedot ovat tilintarkastamattomia.



ROVIO ON KASVANUT
KANNATTAVASTI JA VAHVASTI

Rovion **liikevaihto kasvoi** vuoden 2017 ensimmäisellä puoliskolla **94 prosenttia** vuoden 2016 vastaavasta ajanjaksosta. Lisäksi yhtiön **kannattavuus on parantunut** ja viimeisen 12 kuukauden **käyttökate** oli vuoden 2017 toisen vuosineljänneksen lopussa 64 miljoona euroa eli **24 prosenttia liikevaihdosta**.



Rovion vahva ja moni-
puolinen peliportfolio
on toiminut kasvun
moottorina

TUNNUSLUVUT	2017		2016		2015		2014	
miljoonaa euroa, ellei toisin mainita	1.1. – 30.6. (IFRS) (tilintarkastamaton)		1.1. – 31.12. (IFRS) (tilintarkastamaton ellei toisin mainittu)		1.1. – 31.12. (FAS) (tilintarkastamaton ellei toisin mainittu)		1.1. – 31.12. (FAS) (tilintarkastamaton ellei toisin mainittu)	
Liikevaihto	152,6	78,5	191,7 ¹⁾	142,1	142,1 ¹⁾	158,3 ¹⁾		
Käyttökate (EBITDA)	39,9	11,0	35,4	-6,5	-5,7	17,0		
Käyttökate-%	26,1 %	14,0 %	18,5 %	-4,5 %	-4,0 %	10,8 %		
Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät	1,9	0	0	3,3	3,3	1,3		
Oikaistu käyttökate	41,8	11,0	35,4	-3,2	-2,4	18,3		
Oikaistu käyttökate-%	27,4 %	14,0 %	18,5 %	-2,3 %	-1,7 %	11,6 %		
Liikevoitto	19,4	6,8	16,9 ¹⁾	-21,6	-21,1 ¹⁾	10,0 ¹⁾		
Liikevoittomarginaali	12,7 %	8,6 %	8,8 %	-15,2 %	-14,8 %	6,3 %		
Oikaistu liikevoitto	21,3	6,8	16,9	-18,3	-17,8	11,3		
Oikaistu liikevoittomarginaali	14,0 %	8,6 %	8,8 %	-12,9 %	-12,5 %	7,2 %		
Käyttäjien hankintaan liittyvät kustannukset	31,5	5,1	18,2	6,3	6,3	1,8		
Käyttäjien hankintaan liittyvien kustannusten osuus Games-liikevaihdosta, %	26,7 %	7,7 %	11,5 %	5,6 %	5,6 %	1,6 %		
Tilikauden voitto (tappio)	13,3	3,6	10,6 ¹⁾	-18,1	-18,8 ¹⁾	8,1 ¹⁾		
Osakekohtainen tulos, euroa	0,18	0,05	0,14	-0,24	-0,25	0,11		
Osinko/osake, euroa	-	-	0,06	-	-	0,04		
Omavaraisuusaste, %	71,6 %	61,8 %	64,1 %	59,1 %	57,7 %	79,7 %		
Oman pääoman tuotto (ROE), % (liikuvallalta 12 kk jaksolta)	30,8 %	-	19,1 %	-24,6 %	-24,6 %	12,4 %		
Nettovelka	-34,1	2,9	-10,0	-9,9	-9,4	-53,7		
Nettovelkaantumisaste (net gearing), %	-35,4 %	3,7 %	-11,5 %	-13,3 %	-13,2 %	-57,4 %		
Investoinnit	5,8	14,9	23,3	43,9	43,9 ¹⁾	37,9 ¹⁾		

1) Tilintarkastettu.

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAPERIAATTEET

Käyttökate (EBITDA) = Liikevoitto + poistot + arvonalentumiset

$$\text{Käyttökate-\%} = \frac{\text{Liikevoitto} + \text{poistot} + \text{arvonalentumiset}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät = Olennaiset tavanomaisesta liiketoiminnasta poikkeavat erät kyseisellä ajanjaksolla, kuten olennaiset luovutusvoitot ja -tappiot liiketoimintojen myynnistä, yrityshankintoihin liittyvät välittömät transaktiokulut, liiketoimintojen uudelleenjärjestelykulut sekä yhtiön omistuspuhjan laajentamiseen liittyvät kulut.

Oikaistu käyttökate = Käyttökate - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

$$\text{Oikaistu käyttökate-\%} = \frac{\text{Oikaistu käyttökate}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Liikevoitto = Liikevaihto + liiketoiminnan muut tuotot - materiaalit ja palvelut - työsuhde-etuksista aiheutuvat kulut - poistot ja arvonalentumiset - muut liiketoiminnan kulut

$$\text{Liikevoittomarginaali} = \frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Oikaistu liikevoitto = Liikevoitto - vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

$$\text{Oikaistu liikevoittomarginaali} = \frac{\text{Oikaistu liikevoitto}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Käyttäjien hankintaan liittyvät kustannukset = Käyttäjien hankintaan liittyvät kustannukset liittyvät uusien pelaajien hankkimiseen yhtiön peleissä tuotosperusteisten markkinointikampanjoiden kautta.

$$\text{Käyttäjien hankintaan liittyvien kustannusten osuus Games-liiketoimintayksikön liikevaihdosta, \%} = \frac{\text{Käyttäjien hankintaan liittyvät kustannukset}}{\text{Games-liiketoimintayksikön liikevaihto}}$$

$$\text{Osinko/osake} = \frac{\text{Kokonaisosinko}}{\text{Tarkastelukauden lopussa olevien osakkeiden osakeantioikaistu määrä - omat osakkeet}}$$

$$\text{Omavaraisuusaste, \%} = \frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Oma pääoma ja velat yhteensä - saadut ennako - myyntitulojen jaksotus}} \times 100$$

$$\text{Oman pääoman tuotto (ROE), \% (liikuvallalta 12kk jaksolta)} = \frac{\text{Voitto tai tappio ennen veroja}}{\text{Oma pääoma (keskiarvo)}} \times 100$$

Nettovelka = Korolliset velat - rahat ja lyhytaikaiset talletukset

$$\text{Nettovelkaantumisaste (net gearing), \%} = \frac{\text{Nettovelka}}{\text{Oma pääoma}} \times 100$$

Investoinnit = Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden lisäysten rahavirta

DAU (daily active users) = Päivittäiset aktiiviset käyttäjät eli sellaisten laitteiden lukumäärä, joilla pelattiin jotain Rovion peleistä tietyllä päivänä. Tämän mittapuun mukaan yksi laite, jolla pelataan kahta eri peliä samana päivänä, lasketaan kahdeksi DAU:ksi. DAU sisältää kaikki käyttäjät maailmanlaajuisesti, jollei toisin täsmennetä. Keskimääräinen DAU tietyllä ajanjaksolla on kaikkien kyseisen ajanjakson päivien DAU-lukujen keskiarvo. Rovio seuraa DAU:ta mitatakseen sen aktiivisia käyttäjiä.

ARPPU (average revenue per daily active users) = Keskimääräinen bruttomyynti päivittäistä aktiivista käyttäjää kohden eli bruttosumma, joka saadaan kuukausittain myyntinä sovelluksen sisäisistä ostoksista ja sovelluksen sisäisestä mainosmyynnistä (eli bruttomyynti) jaettuna ajanjakson keskimääräisellä DAU:lla, joka jaetaan ajanjakson päivien määrällä.

MUP (monthly unique payers) = Kuukausittaiset yksittäiset maksavat käyttäjät eli laitteiden lukumäärä, joilla tehtiin maksu ainakin kerran kalenterikuukaudessa. MUP-luvut sisältävät vain pelit ja käyttäjät, jotka on yhdistetty Rovion analytiikkapalveluihin, eli muutamat muut pienet pelit eivät sisälly MUP:iin.

MARPPU (monthly average revenue per paying user) = Kuukausittainen keskimääräinen bruttomyynti maksavaa käyttäjää kohden eli kuukausittainen sovelluksen sisäisten ostosten bruttosumma (eli bruttomyynti ilman kuukausittaisia sovelluksen sisäistä mainosmyyntiä) jaettuna MUP:lla. MARPPUun eivät sisälly asiakassopimuksista saatu liikevaihto, myyntitulon jaksotukset tai kirjanpidolliset oikaisuerät, kuten jaksotetun myyntitulojen ja maksusuoritusten väliset valuuttakurssierot.

BRUTTOMYYNTI = Bruttomyynti vastaa kunkin kalenterikuukauden aikaisia sovelluksen sisäisiä ostoksia ja sovelluksen sisäistä mainosmyyntiä osto-/myyntihetkellä kirjattuna. Bruttomyynti ei sisällä liikevaihtoa asiakassopimuksista, myyntitulon jaksotuksista tai kirjanpidollisia oikaisueriä, kuten jaksotetun myyntitulon ja maksusuoritusten välisiä valuuttakurssieroja, ja eroaa sen vuoksi raportoidusta liikevaihdosta. Bruttomyyntiä käytetään eräiden operatiivisten tunnuslukujen (ARPPU ja MARPPU) laskemiseen, koska se antaa liikevaihtoa paremman kuvan Rovion operatiivisesta suorituskyvystä kyseisenä ajanhetkenä.

KYSYMYKSIÄ JA VASTAUKSIA

**Yleisöannissa
merkintähinta on
alustavasti 10,25–11,50
euroa osakkeelta.**

? Miksi Rovio suunnittelee listautumista?

Listautumisannin tavoitteena on mahdollistaa Rovion kasvustrategian toteuttaminen ja lisätä strategista joustavuutta. Listautuminen mahdollistaisi myös Rovion pääsyn pääomamarkkinoille ja sen omistuspohjan laajenemisen sekä kotimaisilla että ulkomaisilla sijoittajilla, mikä lisäisi yhtiön osakkeiden likviditeettiä. Lisäksi listautumisannin odotetaan hyödyttävän Roviota toiminnallisesti, parantavan yhtiön brändin tunnettuutta ja tietoisuutta brändistä sen asiakkaiden, mahdollisten tulevien työntekijöiden ja sijoittajien keskuudessa sekä pelialalla yleensä ja siten vahvistavan Rovion kilpailukykyä.

Osakkeiden listaaminen ja lisääntynyt likviditeetti mahdollistaisivat myös osakkeiden tehokkaamman käytön vastikkeena mahdollisissa yritysostoissa sekä henkilöstön palkitsemisessa.

? Miten voin merkitä osakkeita?

Yleisöannin merkintäpaikat on lueteltu tämän markkinointiesitteen sivulla 3.

? Milloin osakkeita voi merkitä?

Yleisöannin merkintäaika alkaa 18.9.2017 kello 10.00 (Suomen aikaa) ja päättyy 26.9.2017 kello 16.00 (Suomen aikaa). Yhtiön hallituksella ja päämyyjillä on ylikysyntätilanteessa yhdessä oikeus keskeyttää yleisöanti aikaisintaan 25.9.2017 kello 16.00 (Suomen aikaa).

? Mikä on osakkeen hinta listautumisannissa?

Tarjottavien osakkeiden alustava hintaväli on 10,25–11,50 euroa. Yleisöannissa lopullinen merkintähinta on enintään alustavan hintavälin enimmäishinta eli 11,50 euroa tarjottavalta osakkeelta. Yhtiön hallitus ja päämyyjät päättävät yhdessä lopullisesta merkintähinnasta institutionaalisten sijoittajien instituutioannissa antamien merkintätarjousten perusteella konsultoituaan järjestäjiä instituutioannin merkintäajan päätyttyä, arviolta 28.9.2017, ellei listautumisantia tai mitään osaa siitä ole keskeytetty aikaisemmin. Lopullinen merkintähinta ilmoitetaan yhtiötiedotteella välittömästi hinnoittelun jälkeen, ja se on saatavilla viimeistään hinnoittelua seuraavana arkipäivänä, arviolta 29.9.2017, listautumisannin merkintäpaikoissa ja yhtiön verkkosivuilla osoitteessa www.rovio.com/listautuminen.

? Osakkeiden hinnaksi on annettu vaihteluväli. Mitä maksan osakkeista antaessani merkintäsitoumuksen?

Tarjottavista osakkeista maksetaan sitoumusta annettaessa alustavan hintavälin enimmäishinta 11,50 euroa tarjottavalta osakkeelta kerrottuna merkintäsitoumuksen mukaisella tarjottavien osakkeiden määrällä. Mikäli sitoumus hylätään tai hyväksytään vain osittain ja/tai mikäli lopullinen merkintähinta on alempi kuin sitoumuksen tekemisen yhteydessä sijoittajan maksama hinta, maksettu määrä tai sen osa palautetaan sitoumuksen antajan ilmoittamalle pankkitilille.

? Kuinka paljon osakkeita voin merkitä yleisöannissa?

Yleisöannissa voi merkitä 100–20 000 osaketta.

**Yleisöannin merkintäaika on 18.–26.9.
Merkintäaika voidaan keskeyttää
aikaisintaan 25.9.2017.**

? Saanko varmasti merkitsemäni määrän osakkeita?

Yhtiö ja päämyyjät päättävät menettelystään mahdollisessa ylikysyntätilanteessa. Merkintäsitoumukset voidaan hyväksyä kokonaan tai osittain tai ne voidaan myös hylätä. Yhtiö pyrkii hyväksymään merkintäsitoumukset kokonaan 100 osakkeeseen saakka per sijoittaja. Ylikysyntätilanteessa mahdollisimman monelle yleisöannissa merkintäsitoumuksen antaneelle pyritään allokoidaan tämä vähimmäismäärä. Hyväksytyistä merkintäsitoumuksista lähetetään vahvistusilmoitus niin pian kuin mahdollista ja arviolta viimeistään 13.10.2017.

? Milloin kaupankäynti Rovion osakkeilla alkaa?

Yhtiö aikoo jättää listalleottohakemuksen osakkeiden listaamiseksi Helsingin pörssin pörssilistalle. Kaupankäynnin yhtiön osakkeilla odotetaan alkavan Helsingin pörssin pre-listalla arviolta 29.9.2017 ja Helsingin pörssin pörssilistalla arviolta 3.10.2017. Osakkeiden kaupankäyntitunnus on ROVIO ja ISIN-tunnus FI4000266804.

? Mistä saan lisätietoja listautumisesta?

Tutustu ennen sijoitus päätöksen tekemistä listalleottoesitteeseen, joka on saatavilla arviolta 18.9.2017 Rovion pääkonttorista osoitteesta Keilaranta 7, 02150 Espoo, osoitteesta www.rovio.com/listautuminen, Danske Bankin konttoreista, OP Ryhmään kuuluvien Osuuspankkien konttoreista ja Nasdaq Helsingin palvelupisteestä osoitteesta Fabianinkatu 14, 00100 Helsinki.



ROVION LIIKETOIMINTAAN LIITTYVIÄ RISKEJÄ

- Mikäli Rovio epäonnistuu alalle luonteenomaisiin nopeisiin teknologioiden, kehitysalustojen, laitteiden ja/tai toimintamallien muutoksiin sopeutumisessa tai menestyvien uusien pelien kehittämisessä, voi tällä olla haitallinen vaikutus Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Viihdemarkkinat ovat kilpaillut ja Rovio kilpailee myös muiden vapaa-ajan viettojen kanssa, ja kilpailussa epäonnistuminen voi vaikuttaa olennaisen haitallisesti Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Jos Rovio ei onnistu ylläpitämään Angry Birds -brändin ja peliensä tunnettua ja suosiota kuluttajien keskuudessa, tällä voi olla olennaisen haitallinen vaikutus Roviolle.

- Rovion pelien liikevaihto perustuu suurimmaksi osaksi rajoitettuun määrään pelejä ja maksavien käyttäjien pieneen prosentiosuuteen. Rovio ei välttämättä pysty saamaan riittävästi liikevaihtoa uusista peleistä nykyisten peliensä liikevaihdon mahdollisen pienentymisen kattamiseksi, Rovion uusien pelien tai muiden tuotteiden menestys voi tapahtua nykyisten pelien tai tuotteiden kustannuksella tai Rovio ei välttämättä pysty houkuttelemaan uusia maksavia käyttäjiä tai pitämään nykyisiä maksavia käyttäjiään ja heidän kulutustaan nykyisellä tasolla.

- Rovion free-to-play-liiketoimintamalli perustuu käyttäjien tekemiin ostoksiin sovellusten sisällä, ja Rovion peleissä myytävien virtuaalituotteiden arvo riippuu voimakkaasti siitä, miten Rovio hallitsee pelien ansainta- ja hinnoittelumalleja.

- Rovion onnistuminen sovelluksen sisäisten mainostajien saamisessa riippuu sen kyvystä suunnitella mainontamalli, joka parantaa mainosten vaikutusta säilyttäen samalla käyttäjät.

- Rovio on riippuvainen suhteiden säilyttämisestä keskeisiin jakelualustojen tarjoajiin, kuten Appleen ja Googleen, sekä alustojen jatkuvasta toiminnasta ja suosiosta.

- Rovion Brand Licensing -liiketoimintayksikön menestys on osittain riippuvainen lisensointikumppaneista.

- Mikäli Rovion lisenssinhaltijat eivät täytä lisenssisopimuksiin perustuvia velvoitteitaan liittyen esimerkiksi tuotantoon, valmistukseen ja jakeluun tai ne eivät pysty toimimaan menestyksekkäästi tai ollenkaan, tällä voi olla olennaisen haitallinen vaikutus Brand Licensing -liiketoimintayksikön liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Rovio on riippuvainen IT- ja tietoliikennejärjestelmiensä, joista osa hankitaan pieneltä määrältä ulkopuolisia internet-, datakeskus- ja pilvipalveluiden tarjoajia, keskeytymättömästä toiminnasta, ja IT- ja

tietoliikennejärjestelmien olennainen viikaantuminen tai merkittävä katkos voi vaikuttaa Rovion toimintoihin.

- Luonnonkatastrofit, sähkökatkokset, tietoliikenneviat, kyberhyökkäykset, terroriiskut, sotatoimet, inhimilliset virheet, murrot ja vastaavat tapahtumat voivat vahingoittaa Rovion järjestelmiä ja toimintoja.

- Rovion on jatkettava pilvipohjaisten palveluiden, oman verkkoympäristönsä ja järjestelmien ylläpitoa, kehittämistä ja parantamista liiketoimintansa jatkuvuuden ja kasvun mahdollistamiseksi ja infrastruktuurin vikojen tai katkosten estämiseksi.

- Rovio tarjoaa tällä hetkellä pelejään ja Rovion lisensointikumppanit tarjoavat Angry Birds -tuotteita monissa maissa altistuen toimintamaidensa taloudellisille, oikeudellisille ja poliittisille olosuhteille; Rovion maantieteellinen laajentuminen voi altistaa Rovion riskeille, joilla voi olla olennaisen haitallinen vaikutus Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Rovio käyttää tietyissä peleissään avoimen lähdekoodin ohjelmistoja, mikä saattaa – jos niitä ei käytetä Rovion avoimen lähdekoodin ohjelmistoja koskevien toimintaohjeiden ja periaatteiden mukaisesti – aiheuttaa Rovion ohjelmistokoodin vapautumisen yleiseen käyttöön tai edellyttää Roviota kehittämään tällainen koodi uudelleen.

- Ohjelmointivirheet tai viat Rovion peleissä voivat vaikuttaa haitallisesti sen brändiin tai heikentää sen pelien suosiota markkinoilla.

- Mikäli tuleva Angry Birds -elokuvan jatko-osa ei onnistu saavuttamaan merkittävää yleisöä, voi tämä vaikuttaa haitallisesti Angry Birds -brändin arvoon.

- Rovio on riippuvainen työntekijöistään sekä avainhenkilöiden sitouttamisesta.

- Yhtiö voi joutua tietoturvaloukkauksen kohteeksi.

- Rovion toimintaan sovellettava lainsäädäntö kehitty jatkuvasti erityisesti tietosuoja- ja -turvan osalta; mikäli Rovio tai sen alustojen tarjoajat tai yhteistyökumppanit rikkovat tai niiden uskotaan rikkoneen tällaisia lakeja ja määräyksiä, tämä voi vaikuttaa haitallisesti Roviioon.

- Muutokset verolaeissa ja nykyisten verolakien soveltamisessa ja tulkinnassa sekä veroviranomaisten poikkeavat näkemykset Rovion käyttämisestä menettelyistä tai Rovion arvioista siihen sovellettavista veroasteista voivat nostaa Rovion efektiivistä veroastetta ja edellyttää Roviota muuttamaan toimintatapojaan.

- Kolmannet osapuolet voivat käyttää Rovion immateriaalioikeuksia oikeudetta tai väittää Rovion loukkaavan kolmansien osapuolten immateriaalioikeuksia, millä voi olla olennaisen haitallinen vaikutus Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Rovio ei välttämättä onnistu toteuttamaan liiketoimintastrategiaansa odotetulla tavalla.

- Rovion todellinen liiketoiminnan tulos ja

taloudellinen asema voivat poiketa olennaisesti listalleottoesitteessä esitetyistä taloudellisista tavoitteista ja tulevaisuuden näkymistä.

- Valuuttakurssien vaihtelu voi vaikuttaa Rovion taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Kumppaneiden käyttö Rovion liiketoiminnassa voi altistaa Rovion laatuongelmille ja muille immateriaalioikeuksiin liittyville riskeille sekä lainsäädännön noudattamiseen liittyville riskeille pelien kehittämisessä.

- Yritystoihin ja ostettujen toimintojen integrointiin voi liittyä epävarmuuksia ja piilovastuita, ja ne voivat viedä Rovion huomion ja muutoin häiritä Rovion liiketoimintaa, ja tämä voi vaikuttaa olennaisen haitallisesti Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Rovion pitää mahdollisesti kirjata aiheettomiin hyödykkeisiin, kuten aktivoituihin kehittämismenoihin, liittyviä arvonalentumistappioita tulevaisuudessa.

- Sisäisen valvonnan ja riskienhallinnan prosesseihin liittyy riskejä, joilla voi olla olennaisen haitallinen vaikutus Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Vastapuolet voivat toteutuessaan olla olennaisen haitallinen vaikutus Rovion liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

- Rovion vakuutusurva ei välttämättä kata kaikkia Rovion liiketoimintaan liittyviä riskejä.

OSAKKEISIIN JA LISTAUTUMISEEN LIITTYVIÄ RISKEJÄ

- Osakkeiden markkinahinta ja likviditeetti saattavat vaihdella merkittävästi.

- Osakkeenomistajille tulevaisuudessa mahdollisesti jaettavasta osingosta tai maksettavasta pääomanpalautuksesta ei ole takeita.

- Listautuminen aiheuttaa Roviolle lisäkustannuksia.

- Järjestämissopimukseen liittyvät ehdot voivat johtaa listautumisannin peruuttamiseen.

- Rovion suurimman osakkeenomistajan etu ei välttämättä ole yhtenevä muiden osakkeenomistajien edun kanssa.

- Merkittävä osakkeenomistaja saattaa myydä huomattavan osan omistuksistaan, millä voi olla negatiivinen vaikutus osakkeiden markkinahintaan ja mikä voi johtaa muuhin Rovion kannalta haitallisiin vaikutuksiin.

- Merkintäsitoumukset ovat peruuttamattomia.

- Listautuminen ei välttämättä onnistu odotetusti taikka tapahdu lainkaan.

- Osakkeenomistajat Yhdysvalloissa sekä tietyillä muilla lainkäyttöalueilla eivät välttämättä kykene käyttämään merkintäoikeuksiaan.

- Osakkeiden haltijat eivät välttämättä pääse hyötymään kaikista Yhdysvaltain lakien mukaisista osakkeenomistajien oikeuksista.

- Sijoittajat, joiden viitevaluutta on muu kuin euro, altistuvat osakkeisiin sijoittaessaan tietyille valuuttariskeille.

The background of the entire page is white, with several red feathers of various sizes and orientations floating in the air. One large feather is in the top right, another large one is in the middle right, and several smaller ones are scattered in the top left, middle left, and bottom left.

ROVIO ENTERTAINMENT OYJ | Keilaranta 7, 02150 Espoo |
WWW.ROVIO.COM

 **ROVIO**