

efecte

# Efecte Oyj Puolivuotiskatsaus 1-6/2022

19.7.2022 klo 8.30

## Sisällys

Yhteenveto	03	Osake ja kaupankäynti osakkeella	09
Toimitusjohtajan katsaus	04	Osakkeenomistajat	09
Liikevaihto ja tulos	05	Hallituksen valtuutukset	10
Rahoitus ja investoinnit	06	Optio-ohjelmat	10
Liiketoiminnan kehitys	06	Katsauskauden jälkeiset tapahtumat	10
Henkilöstö	07	Arvio toiminnan riskeistä ja epävarmuustekijöistä	11
Markkinanäkymät	07	Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet	12
Tuotekehitys	08	Ohjeistus vuodelle 2022	12
Varsinainen yhtiökokous ja hallinto	09	Taloudellinen informaatio	13

# Efecte Oyj:n puolivuotiskatsaus 1-6/2022 - SaaS +24 %, oikaistu käyttökateprosentti 5 %

## 4-6/2022

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 19 % ja oli 5,3 miljoonaa euroa (4,5)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 24 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 30 %
- Käyttökate oli -0,1 miljoonaa euroa (0,3) ja liikevoitto oli -0,2 miljoonaa euroa (0,1)
- Oikaistu käyttökate<sup>1</sup> oli 0,1 miljoonaa euroa (0,3) ja oikaistu liikevoitto<sup>1</sup> oli 0,0 miljoonaa euroa (0,1)
- Käyttökateprosentti oli -1 % (6 %) ja oikaistu käyttökateprosentti<sup>1</sup> oli 2 % (6 %)
- Julkistimme ostavamme keskusteluja tekoälyn avulla automatisoivan InteliWISE:n, joka tullaan raportoimaan osana Efecte-konsernia kolmannesta neljänneksestä alkaen

## 1-6/2022:

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 19 % ja oli 10,4 miljoonaa euroa (8,7)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 24 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 34 %
- Käyttökate oli 0,1 miljoonaa euroa (0,4) ja liikevoitto oli -0,2 miljoonaa euroa (0,2)
- Oikaistu käyttökate oli 0,3 miljoonaa euroa (0,4) ja oikaistu liikevoitto oli 0,0 miljoonaa euroa (0,2)
- Käyttökateprosentti oli 1 % (5 %) ja oikaistu käyttökateprosentti oli 3 % (5 %)

Efecte julkaisi positiivisen tulosvaroituksen ja päivitti ohjeistuksensa 30.6.2022.

## OHJEISTUS VUODELLE 2022 (30.6.2022 alkaen)

SaaS-liikevaihdon odotetaan kasvavan noin 25 % ja käyttökateen olevan positiivinen ennen epäorgaanisiin toimiin liittyviä kustannuksia.

## AIEMPI OHJEISTUS VUODELLE 2022 (11.2.2022-30.6.2022)

SaaS-liikevaihdon odotetaan kasvavan yli 20 % ja käyttökateen olevan positiivinen ennen epäorgaanisiin toimiin liittyviä kustannuksia.

## KONSERNIN KESKEISET TUNNUSLUVUT

1000 EUR	4-6/2022	4-6/2021	1-6/2022	1-6/2021	2021
<b>Liikevaihto</b>	5 320	4 474	10 356	8 686	17 764
<b>Käyttökate (EBITDA)</b>	-65	256	79	442	935
<b>Oikaistu käyttökate (EBITDA)<sup>1</sup></b>	131	256	299	442	935
<b>Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)</b>	-193	140	-177	215	450
<b>Liikevoitto (EBIT)</b>	-193	136	-182	205	431
<b>Oikaistu liikevoitto (EBIT)<sup>1</sup></b>	3	136	38	205	431
<b>Katsauskauden tulos</b>	450	131	458	199	412
<b>Tulos/osake, euroa</b>	0,07	0,02	0,07	0,03	0,07
<b>Oma pääoma/osake, euroa</b>	0,62	0,51	0,62	0,51	0,53
<b>SaaS MRR</b>	1 097	901	1 097	901	992

<sup>1</sup> oikaistut luvut sisältävät 0,2 miljoonan euron oikaisun liittyen epäorgaaniseen toimintaan. Vertailukauden luvut eivät sisällä oikaisuja.

**efecte**



“*Meillä on selkeä strategia, tiimimme on vahvempi kuin koskaan ja kasvamme vuosineljänneksestä toiseen kohti visiotamme olla palvelunhallinnan johtava eurooppalainen vaihtoehto*”

– **TOIMITUSJOHTAJA  
NIILO FREDRIKSON**

## TOIMITUSJOHTAJA NIILO FREDRIKSON:

Efecten kasvujuna jatkaa kulkuaan. Toisella neljänneksellä edistyimme hyvin kaikilla neljällä strategiamme osa-alueella: Kasvu, Tuote, Ihmiset sekä M&A.

### Vahva SaaS-suoritus

Kasvustrategiamme perustuu siihen, että autamme asiakkaitamme digitalisoimaan ja automatisoimaan työtänsä. Toisen vuosineljänneksen aikana onnistuimme tässä hyvin, josta osoituksena SaaS-liikevaihdon kasvu oli vahva 24 %. Espanjan markkinan pilotointi edistyi ja allekirjoitimme siellä kaksi kumppanisopimusta sekä ensimmäisen asiakassopimuksen. Suunnittelemme pysyvämpää läsnäoloa Espanjassa kolmannelta vuosineljänneksestä alkaen. Vaikka näimmekin kovaa kilpailua useista kaupoista, onnistuimme solmimaan uusia asiakassopimuksia kaikilla neljällä maantieteellisellä alueellamme (Suomi, DACH-alue, Skandinaavia ja uudet markkinat). Olemme tehneet kovasti töitä markkinapeittomme kasvattamiseksi ja Efecten tarjoama onkin saatavilla nyt suoraan tai kumppaniverkostomme kautta 15 maassa EMEA-alueella (Eurooppa, Lähi-itä ja Afrikka).

### Laajensimme kyvykkyyksiämme

Tuotekehityksessä aiemmin hankitut sisäiset ja ulkoiset lisäresurssit auttoivat meitä etenemään usealla rintamalla. Keskityimme erityisesti käyttäjäkokemukseen, tuotteen laatuun ja identiteettien hallinnointiin (Identity Governance and Administration, IGA) kehittämiseen. Toimitimme Efecte 2022.2 tuotejulkaisun mukana useita käyttöliittymäparannuksia, uuden IGA Growth -tarjoaman ja yli 60 muuta pienempää parannusta, mukaan lukien palveluntarjoaja-asiakkaitamme hyödyttävät kehittyneemmät hyväksyntätyönkulut.

Kun lanseerasimme M&A-strategiamme vuoden alussa, mainitsimme päätavoitteiksemme teknologia-alustamme vahvistamisen ja markkinaläsnäolomme kasvattamisen. InteliWISE-yrityskaupan myötä otimme ensimmäisen askeleen molemmilla alueilla: keskusteluiden automatisointi

tekoälyllä vahvistaa alustamme ja avaamme uuden suoran markkinan Puolaan. InteliWISEn lahjakas tiimi sopii myös kulttuurisesti hyvin yhteen Efecten kanssa tuoden mukanaan taitoja ja kokemusta, jotka tekevät meistä parempia yhdessä.

Olemme myös tyytyväisiä tiimimme orgaaniseen kasvuun: onnistuimme löytämään tarvitsemamme huippuosaajat ja rekrytoimaan suunnitelmamme mukaisesti. Yhdessä henkilöstön matalan vaihtuvuuden kanssa tämä johti henkilöstömäärän merkittävään 29 %:n kasvuun. Vuoden loppua kohti odotamme rekrytointitahdin hidastuvan. Seuraavalle puolivuotiskaudelle yksi päätavoitteistamme on InteliWISEn integroiminen osaksi yhtenäistä Efecte-tiimiä.

### Katse tulevaisuuteen

Vaikka yleinen taloudellinen tilanne näyttääkin aiempaa pilvisemmältä, olemme edelleen luottavaisia sekä lyhyen että pitkän aikavälin näkymiimme. Meillä on selkeä strategia, tiimimme on vahvempi kuin koskaan ja kasvamme vuosineljänneksestä toiseen kohti visiotamme olla palvelunhallinnan johtava eurooppalainen vaihtoehto. 27.-28.9.2022 järjestettävä Digitalize and Automate -tapahtumamme tulee olemaan taas yksi askel eteenpäin tällä matkalla. Kaikki kiinnostuneet analyttikot, sijoittajat ja median edustajat ovat myös tervetulleita tapahtumaan (lisätietoja osoitteesta [www.efecte.com](http://www.efecte.com)).

### Lisätietoja

Talousjohtaja Taru Mäkinen, +358 40 507 1085

Toimitusjohtaja Niilo Fredrikson, +358 50 356 7177

### Hyväksytty neuvonantaja

Evli Oyj, +358 40 579 6210

## LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN

Liikevaihto, 1000 EUR	4-6/2022	4-6/2021	1-6/2022	1-6/2021	2021
SaaS	3 310	2 665	6 422	5 195	10 886
Kertalisenssit	1	7	15	7	44
Ylläpito	229	255	459	505	1 014
Palvelut	1 780	1 547	3 441	2 979	5 820
<b>Konserni yhteensä</b>	<b>5 320</b>	<b>4 474</b>	<b>10 356</b>	<b>8 686</b>	<b>17 764</b>

## LIKEVAIHTO JA TULOS

Efecten liikevaihto kaudella 1-6/2022 oli 10,4 miljoonaa euroa (8,7), ja se kasvoi 19 %. Suomen ulkopuolisista asiakkuuksista liikevaihtoa kertyi 2,4 miljoonaa euroa (2,1) eli noin 23 % kokonaisliikevaihdosta (24 %).

Software as a Service (SaaS) -liikevaihto kasvoi 24 % ja palveluliikevaihto 15 %. Kertalisenssien liikevaihdosta on tullut strategiaamme mukaisesti merkityksentöntä. Pitkän aikavälin laskeva trendi ylläpidon liikevaihdossa jatkui. Toistuva liikevaihto (SaaS ja ylläpito) oli katsauskaudella 6,9 miljoonaa euroa (5,7), muodostaen noin 67 % kokonaisliikevaihdosta (66 %).

SaaS MRR oli 1 097 tuhatta euroa kesäkuun lopussa kasvaen 22 % vertailukaudesta. Kasvusta 15 prosenttiyksikköä kertyi vakiintuneista asiakkuuksista (nettopysyvyyssaste 115 %) ja 7 prosenttiyksikköä 6/2021 jälkeen alkaneista uusista asiakkuuksista. Bruttopestuma oli 2,2 % (4,8 %). Toistuvan liikevaihdon liukuva 12 kuukauden bruttokate oli kesäkuun lopussa 81 % (79 %). Määritämme toistuvan liikevaihdon bruttokatteen vähentämällä tuen, pilvi-infrastruktuurin, pilvioperoinnin, kolmansien osapuolten lisenssien ja korotetun palvelutason pakettien kustannukset toistuvasta liikevaihdosta jakamalla tuloksen toistuvalla liikevaihdolla.

Keskimääräinen asiakashankintakustannuksemme (CAC) oli 12 kuukauden liukuvalla ajanjaksolla laskettuna 81 tuhatta euroa (92) ja uuden voitettun asiakkaan keskimääräinen elinkaaren aikainen tuotto (LTV) oli 1 285 tuhatta euroa (469). Täten LTV/CAC-suhdelukumme oli 15,9 (5,1). Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan hankkimiskustannus ansaitaan asiakkaan elinkaaren aikana takaisin 15,9-kertaisesti. LTV/CAC-suhdeluvun poikkeuksellisen korkeaa tasoa selittävät edeltävän 12 kuukauden kaudelle osuva Kansaneläkelaitoksen (Kela) suuri tilaus sekä matala asiakaspoistuma, joka kasvattaa laskelmassa asiakkaan elinkaaren aikaista tuottoa. Määritämme asiakashankintakustannuksen kertomalla myynnin ja markkinoinnin kustannukset 0,7:llä ja jakamalla tuloksen uusien asiakkaiden

määrällä. Kerroin 0,7 kuvastaa myynnin ja markkinoinnin kulujen jakautumista uusien ja vakiintuneiden asiakkuuksien välillä. Määritämme elinkaaren aikaisen tuoton jakamalla uusien asiakkaiden tilauksien MRR:n bruttopoistumalla, kertomalla tuloksen toistuvan liikevaihdon bruttokatteella ja jakamalla tuloksen uusien asiakkaiden määrällä.

Palveluliikevaihto kehittyi hyvin kasvaen 15 %. Strategiamme mukaisesti keskitymme kasvattamaan SaaS-liiketoimintaamme. Palveluliiketoimintamme tarkoituksena on tukea käyttöönottoja yhdessä kumppaniverkostomme kanssa. SaaS muodosti jo 62 % liikevaihdostamme (60 %).

Efecten käyttökate oli 0,1 miljoonaa euroa (0,4) ja liikevoitto -0,2 miljoonaa euroa (0,2). Kasvuinvestoinnit vaikuttivat suunnitelmamme mukaisesti kannattavuuteemme.

Efecten oikaistu käyttökate oli 0,3 miljoonaa euroa (0,4) ja oikaistu liikevoitto oli 0,0 miljoonaa euroa (0,2). Oikaistu käyttökate ja oikaistu liikevoitto lasketaan poistamalla käyttökatteesta ja liikevoitosta vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät. Vertailukaudella nämä erät liittyivät epäorganaiseen toimintaan ja olivat määrältään 0,2 miljoonaa euroa.

Tuloverot olivat 0,7 miljoonaa euroa positiiviset (-0,0) johtuen verotuksessa hyödyntämättömien tappioiden osittaisesta kirjaamisesta laskennalliseksi verosaamiseksi taseeseen. Vuosilta 2013-2020 vahvistettujen tappioiden määrä on Efecte Finland Oy:n osalta yhteensä 3,1 miljoonaa euroa ja Efecte Oyj:n osalta 3,5 miljoonaa euroa. Kokonaisverovaikutus 20 % on 1,3 miljoonaa euroa, josta 0,7 miljoonaa euroa aktivoitiin taseeseen katsauskauden aikana.

Veroina on huomioitu konserniyhtiöiden katsauskauden tulosta vastaava vero. Efectellä on Suomen verotuksessa vahvistettuja tappioita, joten maksettavaa tuloveroa ei kertynyt Suomessa.

Katsauskauden tulos oli 0,5 miljoonaa euroa (0,2).

**efecte**

## RAHOITUS JA INVESTOINNIT

Efecte-konsernin taseen loppusumma oli katsauskauden lopussa 13,5 miljoonaa euroa (11,2). Omavaraisuusaste oli 47 % (46 %) ja nettovelkaantumisaste -43 % (-239 %).

Yhtiöllä oli katsauskauden lopussa korollista lainaa 0 euroa (0). Yhtiön likvidit varat olivat yhteensä 1,7 miljoonaa euroa (7,3).

Liiketoiminnan rahavirta oli katsauskaudella 1,6 miljoonaa euroa (1,3) ja investointien rahavirta -6,5 miljoonaa euroa (-0,3). Investointien rahavirtaan vaikutti merkittävästi InteliWISE-yrityskauppaa edeltänyt 5,9 miljoonan euron rahasiirto välittäjän hallinnoimalle tilille Puolaan. Bruttoinvestoinnit taseen aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 0,7 miljoonaa euroa (0,3) koostuen pääosin aktivoiduista tuotekehitysmenoista. Rahoituksen rahavirta oli 0,1 miljoonaa euroa (0,9). Rahoituksen rahavirta syntyi osakemerkinnöistä yhtiön optioilla.

## LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Katsauskauden aikana autoimme jälleen asiakkaitamme digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään maaliskuussa päivitetyn strategiamme mukaisesti. Palvelunhallinta-alustamme kattaa kolme ratkaisualuetta: IT-palvelunhallinta (IT Service Management, ITSM), yrityspalveluiden hallinta (Enterprise Service Management, ESM) ja identiteettien hallinnointi (Identity Governance and Administration, IGA).

Vaikka maailma ympärillämme jälleen kerran muuttui Venäjän Ukrainaan tekemän hyökkäyksen myötä, suoriuduimme hyvin ensimmäisellä puolivuotiskaudella. Tuomitsemme vahvasti Venäjän toimet ja olemme tukeneet Ukrainaa monilla tavoin, muun muassa lahjoituksilla. Meillä ei ole asiakkaita tai kumppaneita Venäjällä, Valko-Venäjällä tai Ukrainassa. Vaikka jotkin asiakkaamme toimivat alueilla, joihin sota välittömästi vaikuttaa, oli sodalla vain vähäisiä vaikutuksia liiketoimintaamme.

Ensimmäisen puolivuotiskauden aikana SaaS-liikevaihtomme kasvoi 24 % niin vakiintuneiden kuin uusienkin asiakkaiden kysynnän tukemana. Liukuvalla 12 kuukauden ajanjaksolla 67 % SaaS MRR-kasvusta tuli vakiintuneilta asiakkailtamme. Autoimme asiakkaitamme laajentamaan Efecten käyttöä ITSM- ja kasvavissa määrin myös ESM-skenaarioissa kuten henkilöstöhallinnossa, talouspalveluiden hallinnassa ja asiakaspalvelussa. IGA-ratkaisumme menestyi erityisen hyvin, kun lukuisat vakiintuneet ja uudet asiakkaat ottivat ratkaisun käyttöön. Katsauskaudella voitimme 21 uutta asiakkuutta, joista 10 kumppaniverkostomme kautta.

Suorat markkinamme Suomessa, Skandinaviassa ja DACH-alueella jatkoivat kasvuaan. Rakensimme samalla myynti- ja markkinointikyvykkyksiä uusille kohdemarkkinoille kumppaniverkostomme avulla. Toisen neljänneksen aikana solmimme ensimmäiset kumppanuutemme Espanjassa, Romaniassa ja Etelä-Afrikassa sekä allekirjoitimme uusia asiakkassopimuksia Puolassa, Espanjassa ja Iso-Britanniassa.

Keskityimme jo olemassa olevien kumppanien myynnin tukemiseen, mutta jatkoimme myös uusien kumppaniehdokkaiden kartoittamista useilla EMEA-alueen (Eurooppa, Lähi-Itä ja Afrikka) markkinoilla.

Aloitimme ensimmäisen puolivuotiskauden aikana pilottihankkeen uuden suoran markkinan avaamiseksi Espanjassa hyödyntäen tähän Suomesta käsin toimivaa espanjantaitoista henkilöstöä. Allekirjoitimme sopimuksen kahden kumppanin ja yhden asiakkaan kanssa, mikä rohkaisi meitä myös suunnittelemaan pysyvämpää läsnäoloa Espanjassa kolmannelta vuosineljänneksestä alkaen. Toisella neljänneksellä Business Finland myönsi meille 50 000 euron tuen tarjoamamme pilotointiin ja markkinoille menon tukemiseen Espanjassa.

Onnistuimme myös palveluliiketoiminnassa palveluliikevaihdon kasvaessa 15 % ensimmäisen puolivuotiskauden aikana. Kasvua tuki niin vakiintuneiden kuin uusienkin asiakkaiden vahva kysyntä. Olemme strategiamme mukaisesti keskittyneet SaaS-kasvuun, ja toimimme näin jatkossakin. Palveluliiketoiminnalla on tärkeä rooli asiakaskäyttöönottojen ja käytön laajentamisen mahdollistamisessa. Samalla saamme korvaamatonta tietoa asiakkaidemme tarpeista, mitä voimme hyödyntää tuotteidemme ja toimintamme kehityksessä.

Julkaisemamme uusi kumppanuus Device42:n kanssa lisäsi kilpailukykyämme suurten yritysten monimutkaisissa IT-ympäristöissä agentittoman IT-omaisuuden tunnistamisen ja riippuvuuksien kartoittamisen avulla. Teimme aiemmin yhteistyötä Device42:n kanssa yksittäisissä sopimuksissa ja päätimme käynnistää täysimittaisen kumppanuuden myönteisten kokemusten ja asiakaspalautteen perusteella.

Pitkän aikavälin trendi, jossa asiakkaat luopuvat perinteisestä lisenssi- ja ylläpitomallista jatkui. Odotamme tämän trendin jatkuvan tulevaisuudessakin.

**efecte**

## HENKILÖSTÖ

Täyspäiväisiksi työntekijöiksi muunnettuna työntekijämäärämme oli katsauskauden lopussa 141 henkilöä (109). Henkilöstöstä 118 oli Suomessa (90), 7 Ruotsissa (7), sekä 17 Saksassa (12). Keskimäärin henkilöstöä oli toisella vuosineljänneksellä 138 (109) ja ensimmäisellä puolivuotiskaudella 134 (108). Keskusorganisaatiomme Suomessa tukee asiakkaita, kumppaneita ja myyntiä kaikilla markkinoillamme ja sen työntekijämäärä sisältää myös uusista markkinoista vastaavat toimintomme

Yhtiön johtoryhmän kokoonpano katsauskauden lopussa oli seuraava: Niilo Fredrikson (toimitusjohtaja), Taru Mäkinen (talousjohtaja), Niina Hovi (henkilöstö ja kulttuuri), Steffan Schumacher (myynti, markkinointi ja palvelut), Topias Marttila (teknologia) ja Santeri Jussila (tuotteet).

**“ Odotamme kaikkien ratkaisualueidemme (ITSM, ESM ja IGA) markkinoiden jatkavan kasvuaan, kun yhä useammat yhtiöt seuraavat digitalisoitumisen ja palvelullistamisen (kaiken tarjoaminen palveluna) megatrendiä.”**

## MARKKINANÄKYMÄT

Odotamme kaikkien ratkaisualueidemme (ITSM, ESM ja IGA) markkinoiden jatkavan kasvuaan, kun yhä useammat yhtiöt seuraavat digitalisoitumisen ja palvelullistamisen (kaiken tarjoaminen palveluna) megatrendiä. Eri toimialoilla toimivat yritykset etsivät pilvipohjaisia ratkaisuita digitalisoidakseen ja automatisoidakseen toimintaansa ja ollakseen ketterämpiä, parantaakseen loppukäyttäjäkokenemusta ja säästääkseen kustannuksia.

Siirtyminen paikallisesti asennetuista ohjelmistoista pilveen tulee myös jatkumaan. Pilvipalveluiden käyttöaste on saavuttanut Pohjoismaissa 70 %, vastaavan luvun ollessa muun Euroopan osalta edelleen vain noin 40 %. Palvelunhallinnan ratkaisut ovat todella pysyviä ja niiden vaihtosykli on usein viisi vuotta tai pidempi.

Arvioimme pilvipohjaisen ITSM- ja ESM-markkinan kooksi Euroopassa noin 1,2 miljardia euroa ja IGA-markkinan kooksi noin 1,3 miljardia euroa. Analytiikot arvioivat näiden markkinoiden kasvavan seuraavien kolmen vuoden aikana keskimäärin yli 15 % vuosittain. Tällä hetkellä markkinaa jakamassa on muutama vahva globaali toimija ja useita pienempiä paikallisia toimittajia.

Olemme viime aikoina havainneet eurooppalaisten asiakkaidemme priorisoivan tietosuojaa, turvallisuutta ja datan sijaintia enemmän kuin aiemmin. Muutos on erityisen näkyvää julkisen sektorin toimijoiden päätöksissä siirtyä pois globaaleista pilvipohjaisista alustoista.

Kilpailukykyinen tuotteemme yhdistettynä eurooppalaisten asiakkaidemme tietosuojaa, turvallisuutta ja datan sijaintia koskevat huolet huomioivaan pilvitoimitusmalliin antaa meille enemmän mahdollisuuksia kuin koskaan.

Työn digitalisoimisen ja automatisoimisen markkina on edelleen vahva ja Venäjän hyökkäys Ukrainaan ja nykyinen makrotaloudellinen epävarmuus vaikuttavat niihin vähemmän kuin moniin muihin toimialoihin ja markkinoihin. Meillä ei ole asiakkaita tai kumppaneita Venäjällä, Valko-Venäjällä tai Ukrainassa ja olemme hyvässä asemassa siirtääksemme kasvavia kustannuksia asiakkaillemme. Inflaatiosta johtuva kulupaine ja kilpailupaineet paikallisten sekä globaalien toimijoiden suunnalta edellyttävät, että menestyäksemme meidän on pysyttävä valppaina ja toteutettava vakaasti strategiaamme.

## TUOTEKEHITYS

Tuotekehitys eteni katsauskaudella vauhdilla. Hyödynsimme lisääntyneitä sisäisiä ja ulkoisia resurssejamme ja edistymme usealla saralla, erityisesti käyttäjäkokemuksen, tuotteen laadun sekä identiteettien hallinnan (IGA) kehittämässä. InteliWISE-yrityskauppa edelleen vahvistaa alustamme mahdollistamalla keskusteluiden automatisoimisen tekoälyllä.

Kokemus on palveluiden merkittävin erottava tekijä. Asiakaskokemus sekä työntekijäkokemus hallitsevat yritysten päättäjien prioriteettilistoja, ja ohjelmistojen käyttäjäkokemuksella on suuri merkitys nykypäivän digitaalisessa maailmassa. Käynnistimme viime vuonna hankkeen itsepalvelukokemuksemme uudistamiseksi ja käyttökokemuksen päivittämiseksi ammattikäyttäjille, jotka käyttävät Efecteä jokapäiväisenä työkalunaan.

Seuraavan sukupolven itsepalvelukäyttöliittymämme saavutti beta-vaiheen ensimmäisen vuosineljänneksen aikana ja toisella vuosineljänneksellä pilotoimme sitä asiakkaillamme ja kehitimme sitä edelleen. Valmistuessaan uusi käyttöliittymä tarjoaa asiakkaillemme ja heidän loppukäyttäjilleen täysin uudistetun itsepalvelukokemuksen ja sisältää monia asiakkaidemme pyytämiä ominaisuuksia. Efecte 2022.2 tuotejulkaisun mukana toimitimme ensimmäiset uudistukset ammattikäyttäjien käyttöliittymään, mukaan lukien uudet navigaatiopaneelit ja otsikkokentät.

Kehitimme ja toimitimme myös 90 pienempää laatu- ja turvallisuusparannusta 2022.1. ja 2022.2 tuotejulkaisujen yhteydessä, esimerkiksi parannuksia tekoälyä hyödyntävään Virtual Coach -toiminnallisuuteen, laajennetut Excel-raportit,

parannetun prosessinhallinnan raportoinnin, parannellut hyväksyntätyönkulut palveluntarjoaja-asiakkaillemme ja useita käytettävyyteen ja saavutettavuuteen liittyviä parannuksia. Parannukset auttavat tuhansia Efecteä päivittäin päätyökalunaan käyttäviä IT- ja muita ammattilaisia. Pienillä yksityiskohdilla on merkitystä näille ammattikäyttäjille – ja näemme paljon vaivaa tarjotaksemme heille parhaan mahdollisen kokemuksen.

Saimme useita todisteita IGA:n sopivuudesta markkinoille, kun kehitimme ja julkaisimme menestyksekkäästi IGA Starter ja IGA Growth -paketit. Useat ennätysnopeat käyttöönotot osoittivat, että kykenemme toimittamaan lupauksemme yksinkertaisesta ja helposta identiteettihallinnasta.

InteliWISE-yrityskaupan myötä lisäämme keskusteluita automatisoivan tekoälyn (conversational AI) vahvistamaan alustamme. Tämä mahdollistaa töiden digitalisoimisen ja automatisoimisen poikkeuksellisilla kokemuksilla kaikille osapuolille. Asiakkaamme voivat nostaa työntekijäkokemuksen seuraavalle tasolle ja digitalisoida ja automatisoida minkä tahansa palveluprosessin aiempaa kattavammin.

Aiemmin suunnitellulla ja kommunikoidulla tavalla kasvatimme tuotekehitysinvestointeja katsauskauden aikana ja odotamme kehitysmenojen prosenttiosuuden liikevaihdosta pysyvän tavallista korkeampana myös koko vuoden 2022 osalta. Efecten tuotekehityskulut katsauskaudella olivat 2,3 miljoonaa euroa (1,5). Tuotekehityskuluksi kirjattiin 1,6 miljoonaa euroa (1,2). Lisäksi 0,7 miljoonaa euroa (0,3) aktivoitiin taseeseen. Julkinen rahoitus kattoi 0,0 miljoonaa euroa (0,0) tuotekehityskuluista. Konsernin tutkimus ja tuotekehitys

tapahtuvat Efecte Finland Oy:ssä. Oman henkilöstömme lisäksi käytämme alihankkijoita tuotekehitykseen joustavuuden ja kustannustehokkuuden lisäämiseksi.

### KONSERNIN TUTKIMUS- JA TUOTEKEHITYSMENOT TILIKAUSILTA 2019–2021

	H1/2022	H1/2021	H1/2020
<b>Tutkimus- ja tuotekehitysmenot ( miljoonaa euroa)</b>	2,3	1,5	1,3
<b>Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdosta</b>	22 %	17 %	18 %



## VARSINAINEN YHTIÖKOKOUS JA HALLINTO

17.3.2022 pidetty varsinainen yhtiökokous vahvisti tilinpäätöksen tilikaudelta 1.1.-31.12.2021 ja myönsi hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle vastuuvapauden. Yhtiökokous päätti, että tilikaudelta 2021 ei jaeta osinkoa.

Yhtiökokous päätti, että palkkio hallituksen puheenjohtajalle on 45 000 euroa vuodessa ja muille hallituksen jäsenille 25 000 euroa vuodessa. Palkkioista noin 40 % maksetaan Efecte Oyj:n osakkeina ja noin 60 % rahana.

Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Esther Donatz, Pertti Ervi, Turcka Keskinen ja Päivi Rekonen, ja Eric Gustavsson valittiin hallituksen uudeksi jäseneksi. Hallituksen järjestäytymiskokouksessa hallituksen puheenjohtajaksi valittiin Pertti Ervi.

Yhtiön tilintarkastajana toimii Ernst & Young Oy ja päävastuullinen tilintarkastaja on KHT Juha Hilmola.

## OSAKE JA KAUPANKÄYNTI OSAKKEELLA

Yhtiöllä on yksi osakesarja ja kaikilla osakkeilla on yhtäläiset oikeudet. Katsauskauden lopussa Efecte Oyj:n osakepääoma koostui 6 242 873 osakkeesta. Yhtiön hallussa oli 11 433 omaa osaketta, noin 0,2 % kaikista osakkeista.

Yhtiön osake on kaupankäynnin kohteena First North Growth Market Finland -markkinapaikalla. Katsauskauden aikana ylin kurssi oli 15,35 euroa, alin kurssi 10,40 euroa ja päätöskurssi 11,60 euroa. Osakekannan markkina-arvo oli katsauskauden päätöskurssilla noin 72,3 miljoonaa euroa, joka ei sisällä yhtiön hallussa olevia omia osakkeita.

## OSAKKEENOMISTAJAT

Yhtiöllä oli 30.6.2022 yhteensä 2 604 omistajaa (2 865). Luettelo suurimmista omistajista ja tiedot omistajien jakaumasta ovat nähtävissä yhtiön internet-kotisivulla.

Hallituksen jäsenten, toimitusjohtajan sekä heidän määräysvalta-yhteisöjensä omistus yhtiössä oli katsauskauden lopussa yhteensä noin 2,4 %. Lisäksi toimitusjohtajan optiot oikeuttavat merkitsemään osakkeita määrän, joka vastaa noin 2,3 % osakekannasta.

Hallintarekisteröityjen osakkeiden osuus oli yhteensä noin 26,4 % kaikista osakkeista.

## 10 suurinta omistajaa 306.2022:

	Osakkeenomistaja	Osaketta	%
1	First Fellow Oy	810 499	12,98
2	Sijoitusrahasto Aktia Nordic Micro Cap	469 269	7,52
3	Oy Fincorp Ab	419 337	6,72
4	Op-Suomi Mikroyhtiöt - Erikoissijoitusrahasto	359 363	5,76
5	Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	290 909	4,66
6	Montonen Markku	210 571	3,37
7	Nordea Nordic Small Cap Fund	111 662	1,79
8	Ervi Pertti	89 934	1,44
9	Säästöpankki pienyhtiöt	80 000	1,28
10	Urpalainen Jörgen	72 181	1,16

## HALLITUKSEN VALTUUTUKSET

17.3.2022 pidetty varsinainen yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään yhtiön omien osakkeiden hankkimisesta yhtiön jakokelpoisilla varoilla. Osakkeita voidaan hankkia enintään 450 000 kappaletta. Valtuutus on voimassa seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen asti, kuitenkin enintään 30.6.2023 asti.

17.3.2022 pidetty varsinainen yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 620 000 osakkeen antamisesta osakeannilla ja/tai antamalla optio-oikeuksia tai muita osakeyhtiölain 10 luvun 1 §:ssä tarkoitettuja osakkeisiin oikeuttavia erityisiä oikeuksia. Hallitus voi päättää antaa joko uusia osakkeita tai yhtiön hallussa olevia omia osakkeita. Valtuutus sisältää oikeuden antaa osakkeita sekä optio-oikeuksia ja/tai muita osakkeisiin oikeuttavia erityisiä oikeuksia suunnatusti eli poiketen osakkeenomistajien merkintäetuoikeudesta, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy ja noudattaen muita osakeyhtiölain vaatimuksia. Valtuutus sisältää lisäksi oikeuden antaa osakkeita sekä optio-oikeuksia ja/tai muita osakkeisiin oikeuttavia erityisiä oikeuksia maksua vastaan tai maksutta. Valtuutuksen perusteella hallituksella on oikeus päättää kaikista osakeannin sekä optio-oikeuksien ja muiden osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisen ehdoista mukaan lukien saajat ja maksettavan vastikkeen määrä. Valtuutus on voimassa seuraavaan varsinaiseen yhtiökokoukseen asti, kuitenkin enintään 30.6.2023 asti..

## OPTIO-OHJELMAT

### Optio-ohjelma 2018

Optio-ohjelmaan 2018 kuuluu 450 000 kappaletta optio-oikeuksia. Kukin optio-oikeus oikeuttaa merkitsemään yhden osakkeen.

Optio-oikeudet jakautuvat kolmeen sarjaan: A-, B- ja C-sarjoihin. A-sarja koostuu 170 000 optio-oikeudesta (joista 163 750 on allokoitu ja merkitty), joiden merkintähinta on 5,75 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2021-31.5.2022; B-sarja koostuu 140 000 optio-oikeudesta (joista 134 325 on allokoitu ja 17 333 merkitty), joiden merkintähinta on 5,00 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2022-31.5.2023; sekä C-sarja koostuu 140 000 optio-oikeudesta (joista 140 000 on allokoitu), joiden merkintähinta on 4,39 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2023-31.5.2024.

Optio-ohjelmaan 2018 liittyy hallituksen määrittelemä optionhaltijoita koskeva osakkeiden omistusvelvoite.

### Optio-ohjelma 2021

Optio-ohjelmaan 2021 kuuluu 450 000 kappaletta optio-oikeuksia. Kukin optio-oikeus oikeuttaa merkitsemään yhden osakkeen.

Optio-oikeudet jakautuvat kolmeen sarjaan: A-, B- ja C-sarjoihin. A-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta (joista 149 350 on allokoitu), joiden merkintähinta on 15,55 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2024-31.5.2026; B-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta, joiden merkintähinta on 11,23 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2025-31.5.2027; sekä C-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta, joiden merkintähinta on 20 päivän volyympainotettu keskiarvo Q1/2023 tulosjulkistuksen jälkeen

ja merkintäaika 2.5.2025-31.5.2027. A-sarjan optiot allokoitiin vuonna 2021, B-sarjan optiot vuonna 2022 ja C-sarjan optiot on tarkoitus allokoita vuonna 2023.

Optio-ohjelmaan 2021 liittyy hallituksen määrittelemä optionhaltijoita koskeva osakkeiden omistusvelvoite.

## KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Efecte teki 27.5.2022 vapaaehtoisen julkisen ostotarjouksen InteliWISE S.A.:n ("InteliWISE") osakkeenomistajille kaikkien näiden omistamien InteliWISEn osakkeiden hankkimisesta Efectelle ja toteutti 1.7.2022 ostotarjouksen 90,03 %:sta InteliWISEn osakkeita. 90,03 %:sta InteliWISEn osakkeita maksettiin 5,2 miljoonaa euroa. Selvityspäivän jälkeen InteliWISE yhdistetään Efecten konsernitilinpäätökseen tytäryhtiönä 1.7.2022 alkaen.

Efecte allekirjoitti 1.7.2022 rahoitus sopimuksen suuren suomalaisen pankin kanssa yhteensä enintään 2 miljoonan euron pankkilainasta InteliWISEa koskevan yritys kaupan rahoittamiseksi. Laina on vakuudellinen ja nostetaan kahdessa erässä. Ensimmäinen erä suuruudeltaan 1,8 miljoonaa euroa nostettiin heinäkuun 2022 alussa, ja toinen erä suuruudeltaan 0,2 miljoonaa euroa nostetaan, kun jäljellä olevien osakkeenomistajien osakkeet lunastetaan. Lainan vakuuksia ja takausta koskevat seikat on sovittu lainan myöntäjän kanssa. Lainan lyhennyksistä yhteensä noin 0,9 miljoonaa euroa suoritetaan neljännesvuosittaisissa tasaerissä alkaen syyskuussa 2022 ja päättyen kesäkuussa 2026 ja jäljelle jäävä 1,1 miljoonan euron erä maksetaan kertasuorituksena kesäkuussa 2026. Efecte voi maksaa lainan takaisin myös tätä aiemmin.

Efecte tiedotti 6.7.2022, että Yhtiön hallitus on samana päivänä päättänyt suunnatusta osakeannista InteliWISEn toimitusjohtajalle, teknologiajohtajalle ja suurimmalle osakkeenomistajalle, jossa Yhtiö antaa yhteensä enintään 111 801 uutta Yhtiön osaketta, mikä vastaa noin 1,8 %:n osuutta kaikista Efecten osakkeista ja äänistä osakeannin jälkeen. Osakemerkinnöistä saatava tulo on noin 1,2 miljoonaa euroa. Osakekohtainen merkintähinta on 11,12 euroa, mikä vastaa Efecten osakkeen 30 päivän volyympainotettua keskikurssia ennen ostotarjouksen julkaisemista. Osakkeiden merkintäaika on 14.-27.7.2022.

## ARVIO TOIMINNAN RISKEISTÄ JA EPÄVARMUUSTEKIJÖISTÄ

Mahdolliset häiriöt ohjelmistossa, oman palvelun operoinnissa, ulkoistetussa konesalissa ja verkkoyhteyksissä voivat aiheuttaa häiriöitä palvelussa, jotka voivat johtaa korvausvelvoitteisiin, mainehaittoihin ja asiakastytyvyyden laskuun. Nämä seuraukset voivat jatkossa alentaa liikevaihtoa ja kannattavuutta.

Tietoturvaan liittyvät riskit, kuten tahattomat tai tahalliset tietoturvaloukkaukset kuten ohjelmistohaavoittuvuudet ja ransomware-hyökkäykset voivat aiheuttaa asiakkaisiin tai kolmansiin osapuoliin kohdistuvia korvausvastuita sekä merkittäviä mainehaittoja.

Kilpailu osaavasta henkilöstöstä IT-alalla kiristyy. Mikäli yhtiö ei onnistu rekrytoimaan ja pitämään palveluksessaan osaavaa henkilöstöä, voi tuotteiden ja palveluiden laatu laskea, mikä voi alentaa liikevaihtoa ja kannattavuutta. Osa tuotekehityksestä ja palveluliiketoiminnasta tapahtuu alihankintana. Alihankkijayritysten toiminnan tai alihankintasuhteen häiriintyessä vaikutus on vastaava kuin osaavan henkilöstön puuttuessa.

Inflaation on kiihtynyt merkittävästi vuoden 2022 aikana. Vaikka useimmat asiakassopimuksemme mahdollistavat hintojen korottamisen myös kiinteään sopimuskauden aikana, erityisesti joidenkin julkisen sektorin asiakkaiden kanssa solmittujen sopimusten ehdot saattavat rajoittaa yhtiön oikeutta muuttaa hinnoittelua tuotantokustannusten noustessa. Mikäli inflaatio nousee edelleen, yhtiö ei välttämättä pysty hinnoittelemaan kasvavia tuotanto- ja muita kustannuksia eteenpäin.

Strategiansa mukaisesti Efecte pyrkii toteuttamaan yritysjärjestelyitä. Toteutettuihin ja mahdollisiin yritysjärjestelyihin liittyvät riskit, kuten epäonnistuminen kohteen integroinnissa, avainhenkilöiden sitouttamisessa, kaupan kohteen ennustettua huonompi taloudellinen kehitys ja transaktioon liittyvät erimielisyydet, oikeudenkäynnit tai korvausvaatimukset ovat kasvaneet InteliWISE-yrityskaupan myötä.

Yhtiö sovittaa asiakasprojekteissaan tuotteensa asiakkaan olemassa oleviin järjestelmiin. Asiakasprojekteihin voi liittyä viivästyksiä tai takuuvastuisiin liittyvää ylimääräistä työtä, joista voi aiheutua kuluja tai vastuita. Vaikka suuri osa projekteihin liittyvästä hinnoittelusta on tuntipohjaista, osassa projekteista käytetään kiinteää hinnoittelua. Asiakkaiden mahdollinen tyytymättömyys voi johtaa korvausvaatimuksiin, negatiiviseen julkisuuteen ja tulevien liiketoimintamahdollisuuksien menettämiseen.

Kansainvälisen kasvun kiihdyttämiseen tehtävät panostukset lisäävät kiinteitä kustannuksia esimerkiksi etupainotteisen rekrytoinnin ja kumppani-ohjelmaan tehtävien panostusten kautta. Panostukset voivat alentaa kannattavuutta, mikäli kasvun saavuttaminen osoittautuu ennakoitua haastavammaksi tai hitaammaksi.

Aineettomiin oikeuksiin (IPR) liittyvät riskit, kuten oman IPR:n menetys/vuotaminen muille osapuolille ja kolmansien osapuolten IPR:ien loukkaus Efecten toimesta ovat Efectelle merkittäviä. Efecte pyrkii minimoimaan riskiä tarkalla asiakassopimusten hallinnalla sekä käyttöön otettavien kolmansien osapuolten ohjelmistokomponenttien huolellisella arvioinnilla.

Efectellä on asiakkaidensa kanssa sopimuksia henkilötietojen asianmukaisesta käsittelystä. Sovittujen tai tietosuojasetuksen mukaisten velvoitteiden rikkominen voi johtaa merkittäviin korvausvelvoitteisiin tai mainehaittoihin.

Efecte toimii useilla sääntelyalueilla ja Efectellä on asiakkaita sekä kumppaneita myös yhtiön omien sääntelyalueiden ulkopuolella. Altistuminen useille sääntelyalueille ja verojärjestelmille nostaa oletetun tai todellisen velvoitteiden laiminlyönnin riskiä.

Yhtiön oman pääoma on riittävällä tasolla kannattavuuskehityksen jatkuessa suunnitellusti. Mikäli liiketoimintaympäristöstä tai muista syistä johtuen kannattavuuskehitys olisi selvästi suunniteltua heikompaa, voisi yhtiö joutua vahvistamaan omaa pääomaansa yhtiölle epäedullisilla ehdoilla.

Koronaviruspandemiaan kiihtyminen voisi aiheuttaa Efecten asiakkaiden ja potentiaalisten asiakkaiden päätöksenteon ja hankintaprosessien hidastumista, hankintojen viivästyistä ja voimassa olevien tilausten irtisanomista. Mikäli pandemia vaikuttaisi samanaikaisesti useisiin työntekijöihin tai alihankkijoihin, voisi pandemiasta aiheutua asiakasprojektien viivästyksiä tai muuta haittaa asiakastytyvyydelle.

## PITKÄN AJAN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Vuoteen 2025 mennessä kasvattaa liikevaihtomme organisesti 35 miljoonaan euroon, ylläpitää SaaS-liikevaihdon yli 20 %:n keskimääräinen kasvu ja saavuttaa kaksinumeroisen käyttökateprosentti.

Orgaanisen kasvun ja yrityskauppojen myötä tulla lopulta Euroopan suurimmaksi palvelunhallinnan toimittajaksi yli 100 miljoonan euron liikevaihdolla ja yli 25 % käyttökateprosentilla.

## OHJEISTUS VUODELLE 2022 (30.6.2022 ALKAEN)

SaaS-liikevaihdon odotetaan kasvavan noin 25 % ja käyttökateen olevan positiivinen ennen mahdollisia epäorgaanisiin toimiin liittyviä kustannuksia.

## OHJEISTUS VUODELLE 2022 (11.2.2022-30.6.2022)

SaaS-liikevaihdon odotetaan kasvavan yli 20 % ja käyttökateen olevan positiivinen ennen mahdollisia epäorgaanisiin toimiin liittyviä kustannuksia.

## SEURAAVA TULOSJULKISTUS

Efecte julkistaa liiketoimintakatsauksen kaudelta 1-9/2022 1.11.2022.

Efecte Oyj  
Hallitus

## Lisätietoja

Talousjohtaja Taru Mäkinen, +358 40 507 1085  
Toimitusjohtaja Niilo Fredrikson, +358 50 356 7177

## Hyväksytty neuvonantaja

Evli Oyj, +358 40 579 6210

Analyytikoille, sijoittajille ja medialle järjestetään webcast tiistaina 19.7.2022 klo 15.00. Osallistujat voivat rekisteröityä webcast-lähetykseen osoitteessa <https://efecte.videosync.fi/2022-q2>. Webcast järjestetään englanniksi ja osallistujat voivat esittää kysymyksiä kirjallisesti webcast-portaalissa. Tallenne webcastista sekä esitysmateriaalit tullaan julkaisemaan yhtiön sijoittajasivuilla osoitteessa [investors.efecte.com](https://investors.efecte.com).

## Efecte Plc

Efecte auttaa ihmisiä digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään. Eurooppalaiset asiakkaamme käyttävät pilvipalveluitamme toimiakseen ketterämmin, parantaakseen loppukäyttäjäkokemusta ja säästääkseen kustannuksissa. Ratkaisuitamme käytetään muun muassa IT-palvelunhallintaan ja tiktöintiin sekä työtekijäkokemuksen, liiketoiminnan työnkulkujen ja asiakaspalvelun parantamiseen. Olemme eurooppalainen vaihtoehto alamme globaaleille toimijoille. Pääkonttorimme sijaitsee Suomessa ja alueelliset toimipisteemme Saksassa ja Ruotsissa. Efecte on listattu Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalla.

[www.efecte.com](https://www.efecte.com)

**efecte**

Efecte Oyj | Puolivuotiskatsaus | 11.2.2021

# Taloudellinen informaatio

- 1 Tuloslaskelma, tase, rahavirtalaskelma, laskelma oman pääoman muutoksista ja erittely oikaistun käyttökateen ja käyttökateen välisistä eristä
- 2 Liitetiedot
  - 2.1 Laadintaperusta
  - 2.2 Liikevaihto liiketoiminnoittain
  - 2.3 Osakemäärän kehitys
  - 2.4 Sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut
- 3 Avainluvut

**1. TULOSLASKELMA, TASE,  
RAHAVIRTALASKELMA, LASKELMA OMAN  
PÄÄOMAN MUUTOKSISTA JA ERITTELY OIKAISTUN  
KÄYTTÖKATTEEN JA KÄYTTÖKATTEEN VÄLISISTÄ  
ERISTÄ**

**KONSERNIN TULOSLASKELMA**

(1 000 EUR)	1-6/2022	1-6/2021	2021
Liikevaihto	10 356	8 686	17 764
Liiketoiminnan muut tuotot	31	30	50
Materiaalit ja palvelut	-1 058	-922	-1 832
Henkilöstökulut	-6 702	-5 650	-11 107
Liiketoiminnan muut kulut	-2 548	-1 703	-3 940
Käyttökate (EBITDA)	79	442	935
Muut poistot	-256	-227	-485
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-177	215	450
Liikearvon poistot	-5	-9	-19
Liikevoitto (EBIT)	-182	205	431
Rahoitustuotot ja -kulut	-18	-4	-9
Voitto ennen veroja	-199	201	422
Tuloverot	657	-2	-11
Katsauskauden tulos	458	199	412

**KONSERNIN TASE**

(1 000 EUR)	6/2022	6/2021	12/2021
<b>Pysyvät vastaavat</b>			
Kehittämismenot	1 674	1 207	1 212
Aineettomat oikeudet	129	183	156
Liikearvo	-	14	5
Muut pitkävaikutteiset menot	7	-	9
Koneet ja kalusto			
<b>Vaihtuvat vastaavat</b>	714	55	52
Pitkäaikaiset saamiset	9 240	2 401	2 495
Lyhytaikaiset saamiset	1 668	7 318	6 508
<b>Rahavarat</b>	<b>13 526</b>	<b>11 199</b>	<b>10 541</b>
<b>Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma</b>			
Osakepääoma	80	80	80
Osakeanti	121	855	23
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	11 819	10 912	11 779
Kertyneet voittovarot	-8 132	-8 780	-8 573
<b>Oma pääoma yhteensä</b>	<b>3 888</b>	<b>3 067</b>	<b>3 308</b>
<b>Lyhytaikaiset velat</b>			
Saadut ennakot	5 259	4 584	3 310
Ostovelat	723	301	468
Muut velat	854	763	819
Siirtovelat	2 802	2 484	2 636
<b>Velat yhteensä</b>	<b>9 637</b>	<b>8 132</b>	<b>7 233</b>
<b>Oma pääoma ja velat yhteensä</b>	<b>13 526</b>	<b>11 199</b>	<b>10 541</b>

## KONSERNIN LYHENNETTY RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 EUR)	1-6/2022	1-6/2021	2021
<b>Liiketoiminnan rahavirrat</b>			
Tilikauden tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-199	201	422
Oikaisut tilikauden tulokseen	279	241	504
Käyttöpääoman muutos	1 510	897	-89
Maksetut korot ja muut rahoituskulut	-18	-4	-9
Maksetut verot	-1	-2	-11
<b>Liiketoiminnan nettorahavirta</b>	<b>1 571</b>	<b>1 332</b>	<b>818</b>
<b>Investointien rahavirrat</b>			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-677	-277	-608
Luovutustulot lyhytaikaisista sijoituksista	-5 872	-	-
<b>Investointien nettorahavirta</b>	<b>-6 549</b>	<b>-277</b>	<b>-608</b>
<b>Rahoituksen rahavirrat</b>			
Osakeannit	138	872	906
<b>Rahoituksen nettorahavirta</b>	<b>138</b>	<b>872</b>	<b>906</b>
Rahavarojen (vähennys)/lisäys	-4 840	1 927	1 117
Rahavarat tilikauden alussa	6 508	5 391	5 391
<b>Rahavarat tilikauden lopussa</b>	<b>1 668</b>	<b>7 318</b>	<b>6 508</b>

## LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

1000 EUR	30.6.2022	30.6.2021
<b>Sidottu oma pääoma</b>		
Osakepääoma 1.1.	80	80
Osakepääoma 30.6.	80	80
Sidottu oma pääoma yhteensä	80	80
<b>Vapaa oma pääoma</b>		
Osakeanti 1.1.	23	-
Osakkeiden rekisteröinti	-23	-
Rekisteröimätön osakeanti	121	855
Osakeanti 30.6.	121	855
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 1.1.	10 895	10 708
Osakeanti 30.6	17	41
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 30.6.	10 912	10 749
Voitto edellisiltä tilikausilta 1.1.	11 779	10 895
Muuntoerot	40	17
Voitto edellisiltä tilikausilta 30.6.	11 819	10 912
Tilikauden voitto (tappio)	-8 573	-8 976
Vapaa oma pääoma yhteensä	-17	-3
<b>Oma pääoma yhteensä</b>	<b>3 888</b>	<b>3 067</b>

## ERITTELY OIKAISTUN KÄYTTÖKATTEEN JA KÄYTTÖKATTEEN VÄLISISTÄ ERISTÄ

(1 000 EUR)	1-6/2022	1-6/2021	2021
<b>Oikaistu käyttökate (EBITDA)</b>	<b>299</b>	<b>442</b>	<b>935</b>
Liiketoiminnan muut kulut	-220	-	-
<b>Käyttökate (EBITDA)</b>	<b>79</b>	<b>442</b>	<b>935</b>

Oikaistu käyttökate ja oikaistu liikevoitto lasketaan poistamalla käyttökatteesta ja liikevoitosta vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät. Vertailukaudella nämä erät liittyivät epäorgaanisiin toimiin ja olivat määrältään 0,2 miljoonaa euroa.



## 2. LIITETIEDOT

### 2.1 LAADINTAPERUSTA

Osavuositarkastus on laadittu FAS-standardien kirjaamis- ja arvostamisperiaatteita noudattaen.

### 2.2 LIIKEVAIHTO LIIKETOIMINNOITTAIN

(1 000 EUR)	1-6/2022	1-6/2021	2021
SaaS			
Kertalisenssit	6 442	5 195	10 886
Ylläpito	15	7	44
Palvelut	459	505	1 014
<b>Konserni yhteensä</b>	<b>3 441</b>	<b>2 979</b>	<b>5 820</b>

### 2.3 OSAKEMÄÄRÄN KEHITYS

	Liikkeeseen laskettujen osakkeiden lkm
1.1.2021	6 056 623
Osakemerkintä optioilla	28 500
30.6.2021	6 085 123
Osakemerkintä optioilla	150 750
31.12.2021	6 235 873
Osakemerkintä optioilla	7 000
30.6.2022	6 242 873

30.6.2022 Efecte Oyj:n hallussa on 11 433 omaa osaketta, noin 0,2 % osakkeiden lukumäärästä.

### 2.4 SOPIMUSVASTUUT JA TASEEN ULKOPUOLISET VASTUUT

Seuraavissa taulukoissa on esitetty Yhtiön sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut 30.6.2022, 30.6.2021 ja 31.12.2021.

Muut omasta puolesta annetut vakuudet (1000 EUR)	30.6.2022	30.6.2021	31.12.2021
Vuokranmaksun vakuudet			
Yrityskiinnitykset	56	51	52
<b>Yhteensä</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>	<b>1 000</b>

Leasingsopimuksista maksettavat määrät (1000 EUR)	30.6.2022	30.6.2021	31.12.2021
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat			
Myöhemmin maksettavat	56	70	50
<b>Yhteensä</b>	<b>65</b>	<b>28</b>	<b>9</b>

Tietotekniikkalaitteiden leasingsopimukset ovat pääsääntöisesti kolmen vuoden leasingsopimuksia, jotka ovat lunastettavissa keskimäärin 2–5 %:n jäännösarvoon.

#### Muut vastuusitoumukset

Emoyhtiö Efecte Oyj:llä on toimitiloja koskeva kolmen vuoden pituinen vuokrasopimus, joka alkoi 1.4.2021. Tästä sopimuksesta aiheutuva vuokravastuu on noin 339 tuhatta euroa.

	30.6.2022	30.6.2021	31.12.2021
(tuhatta euroa)			
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	269	165	213
Myöhemmin maksettavat	251	420	233
<b>Yhteensä</b>	<b>520</b>	<b>585</b>	<b>446</b>

### 3. TUNNUSLUVUT

1000 eur	1-6/2022	1-6/2021	2021	2020
Liikevaihto	10 356	8 686	17 764	14 888
SaaS	6 442	5 195	10 886	8 806
Kertalisenssit	15	7	44	93
Ylläpito	459	505	1 014	1 010
Palvelut	3 441	2 979	5 820	4 980
Liikevaihto Suomesta	7 957	6 569	13 365	11 314
Liikevaihto ulkomailta	2 399	2 118	4 339	3 574
Kotimaisen liikevaihdon osuus	77 %	76 %	75 %	76 %
Ulkomaisen liikevaihdon osuus	23 %	24 %	25 %	24 %
Toistuva liikevaihto ( <i>recurring revenue</i> )	6 901	5 700	11 900	9 815
Toistuva liikevaihto, osuus liikevaihdesta %	67 %	66 %	67 %	66 %
SaaS MRR, kuukausiliikevaihto kauden lopussa	1 097	901	992	808
Liikevaihdon kasvu %	19,2 %	17,5 %	19,3 %	7,6 %
Käyttökate (EBITDA)	79	442	935	126
Käyttökate (EBITDA) %	0,8 %	5,1 %	5,3 %	0,8 %
Oikaistu käyttökate (EBITDA) <sup>1</sup>	299	442	935	126
Oikaistu käyttökate (EBITDA) %	2,9 %	5,1 %	5,3 %	0,8 %
EBITA	-177	215	450	-314
EBITA %	-1,7 %	2,5 %	2,5 %	-2,1 %

1000 EUR	1-6/2022	1-6/2021	2021	2020
Liikevoitto (EBIT)	-182	205	431	-332
Liikevoitto (EBIT) %	-1,8 %	2,4 %	2,4 %	-2,2 %
Oikaistu liikevoitto (EBIT) <sup>1</sup>	38	205	431	-332
Oikaistu liikevoitto (EBIT) %	0,0 %	2,4 %	2,4 %	-2,2 %
Tilikauden tulos	458	199	412	-368
Tulos/osake (EPS), euroa	0,07	0,03	0,07	-0,06
Oma pääoma/osake, euroa	0,62	0,51	0,53	0,33
Taseen loppusumma	13 526	11 199	10 541	8 712
Oma pääoma	3 888	3 067	3 308	1 999
Korollinen nettovelka	-1 668	-7 318	-6 508	-5 391
Sijoitetun pääoman tuotto %	26 %	16 %	16 %	-16 %
Omavaraisuusaste %	47 %	46 %	46 %	35 %
Nettovelkaantumisaste %	-43 %	-239 %	-197 %	-270 %
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	1 622	1 242	2 630	2 203
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdesta	16 %	14 %	15 %	15 %
Henkilöstö keskimäärin kauden aikana	134	107	114	103
Henkilöstö kauden lopussa	141	109	125	106
Ulkona olevat osakkeet (keskimäärin kauden aikana)	6 226 023	6 056 240	6 136 005	5 955 842
Ulkona olevat osakkeet kauden lopussa	6 231 440	6 068 719	6 219 469	6 032 334

<sup>18</sup> <sup>1</sup> Oikaistut luvut sisältävät 0,2 miljoonan euron oikaisun liittyen epäorgaanisiin toimiin. Vertailukauden luvut eivät sisällä oikaisuja.