

efecte

Efecte Oyj Puolivuotiskatsaus 1-6/2023

11.8.2023 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 2023	12
Varsinainen yhtiökokous ja hallinto	09	Taloudellinen informaatio	13

Efecte Oy:n puolivuotiskatsaus 1-6/2023 - SaaS +26 %, oikaistu käyttökateprosentti -1 %

4-6/2023

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 17 % ja oli 6,2 miljoonaa euroa (5,3)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 25 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 37 %
- Käyttökate oli 0,0 miljoonaa euroa (-0,1) ja liikevoitto oli -0,3 miljoonaa euroa (-0,2)
- Oikaistu käyttökate¹ oli 0,1 miljoonaa euroa (0,1)
- Käyttökateprosentti oli 0 % (-1 %) ja oikaistu käyttökateprosentti¹ oli 1 % (2 %)
- Onnistumiset Ruotsissa jatkuivat voitettuamme Uppsalan kaupungin julkisen kilpailutuksen

1-6/2023:

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 18 % ja oli 12,2 miljoonaa euroa (10,4)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 26 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 37 %
- Käyttökate oli -0,2 miljoonaa euroa (0,1) ja liikevoitto oli -0,9 miljoonaa euroa (-0,2)
- Oikaistu käyttökate¹ oli -0,1 miljoonaa euroa (0,3)
- Käyttökateprosentti oli -2 % (1 %) ja oikaistu käyttökateprosentti¹ oli -1 % (3 %)

OHJEISTUS VUODELLE 2023 (muuttumaton)

SaaS-liikevaihdon odotetaan kasvavan yli 20 % ja oikaistun käyttökateen olevan positiivinen.

KONSERNIN KESKEISET TUNNUSLUVUT

1000 EUR	4-6/2023	4-6/2022	1-6/2023	1-6/2022	2022
Liikevaihto	6 206	5 320	12 247	10 356	21 607
Käyttökate (EBITDA)	29	-65	-234	79	-13
Oikaistu käyttökate (EBITDA)¹	68	131	-92	299	519
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-156	-193	-599	-177	-581
Liikevoitto (EBIT)	-299	-193	-884	-182	-864
Katsauskauden tulos	-273	450	-882	458	-287
Tulos/osake, euroa	-0,4	0,07	-0,14	0,07	-0,05
Oma pääoma/osake, euroa	0,56	0,62	0,56	0,62	0,69
SaaS MRR	1 377	1 097	1 377	1 097	1 270

¹ Oikaistut luvut sisältävät seuraavat oikaisut epäorgaaniseen toimintaan liittyen: 0,0 miljoonaa euroa kaudella 4-6/2023, 0,1 miljoonaa euroa kaudella 1-6/2023, 0,2 miljoonaa euroa kaudella 1-6/2022 ja 0,5 miljoonaa euroa vuonna 2022



“ Olemme oikealla tiellä saavuttaaksemme ohjeistuksemme mukaisen koko vuoden SaaS-kasvun sekä oikaistun ”
– TOIMITUSJOHTAJA
NIILO FREDRIKSON

TOIMITUSJOHTAJA NIILO FREDRIKSON:

Kasvua heikentyvässä markkinassa

Toisella vuosineljänneksellä meidän piti löytää keinot onnistua heikentyvässä markkinassa. Vahvan 25 pro-sentin SaaS-kasvun ajureina olivat vankka orgaaninen kasvu ja InteliWISE-yrityskauppa. Vuosineljänneksen kohokohta oli menestyksemme Ruotsissa. Voitimme Uppsalan kaupungin merkittävän julkisen kilpailutuksen ja jatkoimme vahvan julkisen sektorin myyntiputken kehittämistä. Espanjassa voitimme jälleen uuden asiakkuuden. Suomessa tärkeät tilaukset ja projektitoimitukset täydensivät kokonaisuudessaan vahvan ensimmäisen vuosipuoliskon. Useat asiakkaamme ottivat innostuksella vastaan parannellut GPT-tekoälyominaisuudet, jotka julkistimme ja joita myös jatkokehitimme katsauskauden aikana.

Emme kuitenkaan olleet täysin immuuneja markkinoiden ilmeiselle hidastumiselle. Palveluliiketoimintamme liikevaihto ja kannattavuus olivat koko ensimmäisen vuosipuoliskon ajan ennakoitua alhaisempia. Asiakkaiden ostokäyttäytyminen muuttui varovaisemmaksi. Ja vaikka suoramyymintimme toi meille hyvän määrän uusia asiakkuuksia, vaikutukset näkyivät uusasiakashankinnassa kumppaneiden kautta. Kuten olemme aiemmin kommunikoineet, odotamme SaaS-kasvun hidastuvan toisella vuosipuoliskolla. Tämä johtuu InteliWISEn lukujen siirtymisestä osaksi vertailukautta ja odotetun orgaanisen kasvun lievästä hidastumisesta.

Luotamme joka tapauksessa suunnitelmaamme. Olemme oikealla tiellä saavuttaaksemme ohjeistuksemme mukaisen koko vuoden SaaS-kasvun sekä oikaistun käyttökattteen. Odotuksiamme matalamman palveluliikevaihdon vaikutus kannattavuuteen on voitu taklata ja tullaan taklaamaan kustannustasoa hallitsemalla.

Strategian toteuttaminen jatkuu

Markkinaympäristö on haastava kaikille ja näemme sen mahdollisuutena vahvistaa suhteellista asemaamme ja kasvattaa markkinaosuuttamme. “When

the going gets tough, the tough get going” (kun meno käy kovaksi, kovimmat ryhtyvät toimeen) pätee myös tässä tilanteessa. Onnistumisen kannalta avainasemassa on strategiamme toteuttamisen jatkaminen: asiakkaiden palveleminen kasvaaksemme orgaanisesti, tuote-kehitys, henkilöstöstä ja kulttuurista huolehtiminen sekä fiksut yritysostot. Näemme nykyisessä markkinaympäristössä lisää mahdollisuuksia yritysostoille.

Vuosittainen Digitalize & Automate -tapahtumamme tulee olemaan jälleen yksi virstanpylväs, kun rakennamme palvelunhallinnan ohjelmistojen johtavaa eurooppalaista toimijaa. Tapahtuma järjestetään tänä vuonna eri puolilla Eurooppaa ja päätapahtuma toteutetaan ja striimataan Helsingistä 19. syyskuuta. IT- ja palveluhallinnan alan johtajat ja asiantuntijat ympäri Eurooppaa kokoontuvat tapahtumaan pohtimaan miten tekoälyvallankumousta voidaan hyödyntää työn digitalisoimiseksi ja automatisoimiseksi entistäkin tehokkaammin. Kaikki kiinnostuneet sijoittajat ja mediat ovat myös tervetulleita mukaan (katso lisätietoja osoitteesta 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	4-6/2023	4-6/2022	1-6/2023	1-6/2022	2022
SaaS	4 127	3 310	8 126	6 442	13 760
Kertalisenssit	0	1	8	15	48
Ylläpito	205	229	412	459	901
Palvelut	1 875	1 780	3 701	3 441	6 899
Konserni yhteensä	6 206	5 320	12 247	10 356	21 607

Tiedotteen tiedot ovat tilintarkastamattomia. Esitetyt luvut on pyöristetty tarkoista luvuista.

LIKEVAIHTO JA TULOS

Efecten liikevaihto kaudella 1-6/2023 oli 12,2 miljoonaa euroa (10,4), ja se kasvoi 18 %. Suomen ulkopuolisista asiakkuuksista liikevaihtoa kertyi 2,9 miljoonaa euroa (2,4) eli noin 24 % kokonaisliikevaihdosta (23 %).

Software as a Service (SaaS) -liikevaihto kasvoi 26 % ja palveluliikevaihto 8 %. Kertalisenssien liikevaihdosta on tullut strategiamme mukaisesti merkitysetöntä. Pitkän aikavälin laskeva trendi ylläpidon liikevaihdossa jatkui. Toistuva liikevaihto (SaaS ja ylläpito) oli katsauskaudella 8,5 miljoonaa euroa (6,9), muodostaen noin 70 % kokonaisliikevaihdosta (67 %).

SaaS MRR oli katsauskauden lopussa 1 377 tuhatta euroa kasvaen 26 % vertailukaudesta. MRR-kasvusta 9 prosenttiyksikköä kertyi vakiintuneista asiakkuuksista (nettopysyvyyssaste 109 %) ja 16 prosenttiyksikköä 6/2022 jälkeen alkaneista uusista asiakkuuksista sekä yrityskaupalla hankitun InteliWISEn asiakkaista. Bruttoipoistuma oli 4,9 % (2,2 %). Toistuvan liikevaihdon liukuva 12 kuukauden bruttokate oli kesäkuun lopussa 80 % (81 %). Katsauskauden lopussa laajennettujen, ylläpitoa sisältävien tukipalvelupakettien osuus raportoidusta SaaS MRR:stä oli 6 tuhatta euroa.

Keskimääräinen asiakashankintakustannuksemme (CAC) oli 12 kuukauden liukuvalla ajanjaksolla laskettuna 82 tuhatta euroa (81) ja uuden voitettun asiakkaan keskimääräinen elinkaaren aikainen tuotto (LTV) oli 478 tuhatta euroa (1 285). Täten LTV/CAC-suhdelukomme oli 5,8 (15,9). Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan hankkimiskustannus ansaitaan asiakkaan elinkaaren aikana takaisin 5,8-kertaisesti. LTV/CAC-suhdelluvun suurta pudotusta selittää pääosin bruttopoistuman palaaminen normaalille tasolle viime vuoden poikkeuksellisen matalalta tasolta.

Nettopysyvyyssaste, bruttopoistuma, toistuvan liikevaihdon bruttokate, asiakashankintakustannus ja uuden hankitun asiakkaan keskimääräinen elinkaaren tuotto on kaikki laskettu Efecten luvuista ilman InteliWISEä. Tulemme raportoimaan konsolidoituja metriikoita vuoden 2023 tilinpäätöksestä alkaen.

Palveluliikevaihto kasvoi 8 %. Strategiamme mukaisesti keskitymme kasvattamaan SaaS-liiketoimintaamme. Palveluliiketoimintamme tarkoituksena on tukea käyttöönottoja yhdessä kumppaniverkostomme kanssa. SaaS muodosti jo 66 % liikevaihdostamme (62 %).

Efecten käyttökate oli -0,2 miljoonaa euroa (0,1) ja liikevoitto -0,9 miljoonaa euroa (-0,2). Myynnin, markkinoinnin ja tuotekehityksen investoinnit sekä hieman odotettua alhaisempi palveluliiketoiminnan kannattavuus vaikuttivat kannattavuuteen.

Efecten oikaistu käyttökate oli -0,1 miljoonaa euroa (0,3). Oikaistu käyttökate lasketaan poistamalla käyttökateesta ja liikevoitosta vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät. Vertailukaudesta nämä erät liittyivät epäorganiseen toimintaan ja olivat määrältään 0,1 miljoonaa euroa.

Tuloverot olivat 0,0 miljoonaa euroa positiiviset (0,7) johtuen Suomen verotuksessa hyödyntämättömien tappioiden osittaisesta kirjaamisesta laskennalliseksi verosaamiseksi taseeseen. Vuosilta 2014-2022 vahvistettujen tappioiden määrä on Efecte Finland Oy:n osalta yhteensä 2,8 miljoonaa euroa ja Efecte Oyj:n osalta 4,3 miljoonaa euroa. Kokonaisverovaikutus 20 % on 1,4 miljoonaa euroa, josta 0,1 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 -0,9 miljoonaa euroa (0,5).

RAHOITUS JA INVESTOINNIT

Efecte-konsernin taseen loppusumma oli katsauskauden lopussa 16,6 miljoonaa euroa (13,5). Omavaraisuusaste oli 35 % (47 %) ja nettovelkaantumisaste -49 % (-43 %).

Yhtiöllä oli katsauskauden lopussa korollista lainaa 1,7 miljoonaa euroa (0). Yhtiön likvidit varat olivat yhteensä 3,5 miljoonaa euroa (1,7).

Liiketoiminnan rahavirta oli katsauskaudella 1,3 miljoonaa euroa (1,6) ja investointien rahavirta -0,8 miljoonaa euroa (-6,5). Bruttoinvestoinnit taseen aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 0,8 miljoonaa euroa (0,7) koostuen pääosin aktivoiduista tuotekehitysmenoista. Rahoituksen rahavirta oli -0,1 miljoonaa euroa (0,1). Rahoituksen rahavirta syntyi osakemerkinnöistä yhtiön optioilla ja pankkilainan maksuista.

LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Katsauskauden aikana keskityimme jälleen auttamaan asiakkaitamme digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään. Asiakkaat käyttivät pilvipohjaisia ratkaisujamme digitalisoidakseen ja automatisoidakseen prosesseja kolmella päätöksäalueella: yrityspalvelunhallinta (Enterprise Service Management, ESM), identiteettien hallinnointi (Identity Governance and Administration, IGA) ja keskusteluiden automatisointi tekoälyllä (Conversational AI).

Vuoden 2023 ensimmäinen vuosipuolisko oli vahva: SaaS kasvoi 26 % niin vakiintuneiden kuin uusienkin asiakkaiden tukemana. Voitimme yhteensä 35 uutta asiakkuutta Suomessa, Skandinaviassa, DACH-alueella, Espanjassa ja Puolassa, joista lähes puolet Suomen ulkopuolella. Kaikista kauden uusista asiakkuuksista neljä voitimme kumppaniverkostomme kautta. Aikaisemman InteliWISE-liiketoiminnan kautta voitimme katsauskauden aikana seitsemän uutta asiakkuutta. Uusien asiakkaiden lisäksi autoimme myös nykyisiä asiakkaitamme laajentamaan Efecte-järjestelmän käyttöä IT- ja yrityspalveluhallinnan alueilla. Liukuvalla 12 kuukauden jaksolla laskettuna vakiintuneiden asiakkaiden osuus SaaS MRR-kasvusta oli 56 %. Kiinnostus keskusteluja automatisoivaa tekoälytarjoamaamme kohtaan kasvoi, ja ensimmäiset asiakkaat ottivat Efecte Chat for Service Management -tuotteen tuotantokäyttöön.

Nykyiset suorat markkinamme Suomessa, Skandinaviassa, DACH-alueella, Puolassa ja Espanjassa jatkoivat kasvuaan makrotaloudellisesta ympäristöstä huolimatta. Skandinavian markkinoille vuonna 2022 laatimamme kasvusuunnitelma tuotti

erityisen hyvin tulosta. Jatkoimme myös kumppaniverkostomme kanssa työskentelyä, jossa markkinoiden heikentyminen vaikutti uusasiakashankintaan. Katsauskauden aikana pääpainomme oli myynnin mahdollistamisessa ja yhdessä kumppaneidemme kanssa tapahtuvassa myynissä. Saimme uusia kumppaneita Espanjassa, Ruotsissa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa.

Palveluliiketoimintamme kasvuun vaikutti asiakkaiden päätöksenteon hidastuminen, joka johti hieman odotettua alhaisempaan kannattavuuteen.

Katsauskauden aikana kartoitimme myös aktiivisesti yritysostomahdollisuuksia ja kävimme keskusteluja mielenkiintoisten kohteiden kanssa. Emme kuitenkaan edenneet yhdenkään yrityskaupan kanssa, sillä myyjien odotukset arvostustasoista eivät vastanneet tiukkoja kriteerejämme. Näemme nykyisessä markkinaympäristössä uusia yritysostomahdollisuuksia, mukaan lukien palveluhallinnan markkinan konsolidoimiseksi.

HENKILÖSTÖ

Täyspäiväisiksi työntekijöiksi muunnettuna työntekijämäärämme oli katsauskauden lopussa 210 henkilöä (141). Henkilöstöstä 127 (118) oli Suomessa, 54 (0) Puolassa, 20 (17) Saksassa, 8 (7) Ruotsissa ja 2 (0) Espanjassa. Keskimäärin henkilöstöä oli toisella vuosineljänneksellä 207 (138) ja ensimmäisellä puolivuotiskaudella 203 (134). Keskusorganisaatiomme Suomessa tukee asiakkaita, kumppaneita ja myyntiä kaikilla markkinoillamme ja sen työntekijämäärä sisältää myös uusista markkinoista vastaavat toimintomme.

Jenni Mickos siirtyi Efectelle kesäkuussa palveluista vastaavaksi johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi. Hän vastaa myynnin jälkeisestä asiakkuuden elinkaaresta mukaan lukien tuki- ja konsultointipalvelut.

Yhtiön johtoryhmän kokoonpano katsauskauden lopussa oli seuraava: Niilo Fredrikson (toimitusjohtaja), Taru Mäkinen (talousjohtaja), Niina Hovi (henkilöstö ja kulttuuri), Topias Marttila (teknologia), Marcin Strzalkowski (markkinointi ja Puolan maajohtaja), Santeri Jussila (tuotteet) ja Jenni Mickos (palvelut).

MARKKINANÄKYMÄT

Tarjoamamme yrityspalvelunhallinnassa (ESM), identiteettien hallinnoinnissa (IGA) ja keskusteluita automatisoivassa tekoälyssä (Conversational AI) ovat mahdollistajia digitalisaation ja palvelullistamisen (kaiken tarjoaminen palveluna) megatrendeille. Yritykset eri toimialoilla etsivät edelleen pilvipohjaisia ratkaisuja toimintojensa digitalisoimiseksi ja automatisoimiseksi, jotta näiden liiketoiminta olisi ketterämpää, loppukäyttäjien kokemukset paranisivat ja nämä säästäisivät kustannuksia toimialoilla etsivät pilvipohjaisia ratkaisuja toimintojensa digitalisoimiseksi ja automatisoimiseksi kasvattaakseen liiketoimintansa ketteryyttä, parantaakseen työntekijäkokemusta ja säästääkseen kustannuksia. Vaikka makrotaloudellinen tilanne heikentää markkinaa ja kilpailupaineet kasvavat, olemme edelleen luottavaisia strategiamme suhteen.

Siirtyminen paikallisesti asennetuista ohjelmistoista pilveen tulee myös jatkumaan. Pohjoismaissa pilvipalveluiden käyttöaste on noussut 70 prosenttiin vastaavan luvun ollessa muualla Euroopassa edelleen vain noin 40 prosenttia. Palvelunhallintaratkaisut ovat todella pysyviä, ja niiden vaihtosykliit ovat usein viisi vuotta tai pidempiä.

Arvioimme pilvipohjaisen ITSM- ja ESM-markkinan kooksi Euroopassa noin 1,3 miljardia euroa, IGA-markkinoiden kooksi 1,4 miljardia euroa ja Conversational AI -markkinoiden kooksi 1,4 miljardia euroa. Analyytikkojen arviot seuraavien kolmen vuoden vuotuisesta kasvusta ovat kaikilla näillä markkinoilla edelleen yleisesti kaksinumeroisia. Erityisesti palvelunhallinnassa markkinaa jakamassa on nykyään

muutama vahva globaali toimija ja useita pienempiä paikallisia toimittajia.

Monet eurooppalaiset asiakkaat erityisesti julkisella sektorilla priorisoivat tietosuojaa, turvallisuutta ja datan sijaintia enemmän kuin aiemmin. Meillä on erinomainen mahdollisuus vastata tähän kysyntään ja palvella näitä asiakkaita kilpailukykyisen tuotteemme ja joustavien pilvitoimitusmalliemme yhdistelmällä.

TUOTEKEHITYS

Aloitimme tuoteorganisaatiossa vuoden laatimalla painopisteet, jotka ovat linjassa laajemman yritysvisiomme ja tuotestrategiamme kanssa. Asetimme kolme erityistä teemaa ohjaamaan kehitystämme vuonna 2023: Easier to Use, Work Smarter with AI sekä Faster to Start & Maintain.

Easier to Use -teeman tavoitteena on auttaa asiakkaitamme parantamaan työntekijöidensä käyttökokemusta ja työntekijätyytyväisyyttä tarjoamalla moderneja, intuitiivisia ja helppokäyttöisiä käyttöliittymiä sekä loppukäyttäjille että heitä tukeville ammattikäyttäjille. Katsauskauden aikana otimme tärkeitä askeleita kohti tätä tavoitetta. Seuraavan sukupolven itsepalvelutuotteemme saavutti merkittävän virstanpylvään ensimmäisen asiakkaan siirryttyä tuotantokäyttöön. Myös ammattikäyttäjien käyttöliittymän uudistus eteni hyvin ja toimitimme ensimmäisen beta-version sisältäen ydintyötilan uudistuksia.

Olemme kiinnittäneet entistä enemmän huomiota tekoälyyn sekä Work Smarter with AI -teeman tavoitteisiin, joiden tarkoituksena on auttaa työntekijöitä selviytymään kasvavasta työmäärästä tekoälyavusteisen automaation avulla. Tärkein tähän teemaan liittyvä kohokohta katsauskaudella oli GPT-pohjaisen chatin lanseeraus. Sen avulla ammattikäyttäjät voivat käydä parempia keskusteluja loppukäyttäjien kanssa pienemmällä vaivalla. GPT-pohjainen chat hyödyntää tekoälyyn perustuvien suurten kielimallien tehoa, jotka ovat tämän vuoden aikana muuttaneet teknologiateollisuutta. InteliWISE-yrityskaupan ansiosta pystyimme etenemään nopeasti ja olimmekin maailmanlaajuisesti ensimmäisten toimittajien

joukossa, jotka julkaisivat GPT-käyttöisiä ominaisuuksia palveluhallinnan alalla. Katsauskauden aikana myös keskusteluiden automatisoimiseen keskittynyt tekoälypohjainen tuoteperheemme eteni hyvin asiakkaiden keskuudessa ja ensimmäiset asiakkaat ottivat palvelunhallinnan chat-ratkaisumme (Efecte Chat for Service Management) tuotantokäyttöön.

Faster to Start & Maintain -teeman avulla pyrimme järjestelmällisesti kehittämään alustamme kohti nopeampia käyttöönottoja ja alempia ylläpitokustannuksia. Ensimmäisen vuosipuoliskon aikana toimitimme jälleen kymmeniä alustan parannuksia, kuten parempia valmiskonfiguraatioita, uusia tuotteistettuja integraatioita sekä laatu- ja tietoturvaraparuksia. Palvelunhallinnan saralla käynnistimme työn uuden ITSM Essentials -paketin lanseeraamiseksi. Tavoitteenamme on tarjota uusille asiakkaille helpompi ja edullisempi tapa aloittaa palvelunhallinnan saralla tinkimättä kuitenkaan Efecte-alustan joustavuudesta kasvun ja laajentumisen suhteen. Identiteettien hallinnoinnin osalta keskityimme viime vuonna lanseerattujen tuotepakettien parantamiseen voidaksemme vastata paremmin asiakkaiden kysyntään pienemmällä työmäärällä ja paremmalla laadulla.

Efecten tuotekehityskulut katsauskaudella olivat 2,4 miljoonaa euroa (2,3). Tuotekehityskuluksi kirjattiin 1,8 miljoonaa euroa (1,6). Lisäksi 0,7 miljoonaa euroa (0,7) aktivoitiin taseeseen. Julkinen rahoitus kattoi 0,1 miljoonaa euroa (0,0) tuotekehityskuluista.

Konsernin tutkimus- ja kehitystoiminta tapahtuu Efecte Finland Oy:ssä, InteliWISE S.A:ssa ja sen tytäryhtiöissä Puolassa.

Tuotekehitys tehdään pääosin oman henkilöstön voimin, mutta myös alihankkijoita käytetään tuotekehitykseen joustavuuden ja kustannustehokkuuden lisäämiseksi.

KONSERNIN TUTKIMUS- JA TUOTEKEHITYSMENOT KAUSILTA H1/2021-H1/2023

	H1/2023	H1/2022	H1/2021
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot (miljoonaa euroa)	2,4	2,3	1,5
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdosta	20%	22%	17%

VARSINAINEN YHTIÖKOKOUS JA HALLINTO

22.3.2023 pidetty varsinainen yhtiökokous vahvisti tilinpäätöksen tilikaudelta 1.1.-31.12.2022 ja myönsi hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle vastuuvapauden. Yhtiökokous päätti, että tilikaudelta 2022 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, Turkka Keskinen ja Eric Gustavsson, ja Panu Hannula valittiin hallituksen uudeksi jäseneksi. Hallituksen järjestäytymiskokouksessa hallituksen puheenjohtajaksi valittiin Pertti Ervi.

Yhtiön tilintarkastajana toimii BDO Oy ja päävastuullinen tilintarkastaja on Taneli Mustonen.

Kokouksessa päätettiin, että yhtiön yhtiöjärjestyksen 9 artiklaa muutetaan siten, että yhtiökokous voidaan pitää kokonaan ilman kokouspaikkaa etäkokouksena yhtiöjärjestyksessä nykyisin säädetyn yhtiön sääntömääräisen kotipaikan Espoon tai Helsingin lisäksi.

OSAKE JA KAUPANKÄYNTI OSAKKEELLA

Yhtiöllä on yksi osakesarja ja kaikilla osakkeilla on yhtäläiset oikeudet. Katsauskauden lopussa Efecte Oyj:n osakepääoma koostui 6 387 174 osakkeesta. Yhtiön hallussa oli 5 882 omaa osaketta, noin 0,1 % kaikista osakkeista.

Yhtiön osake on kaupankäynnin kohteena First North Growth Market Finland -markkinapaikalla. Katsauskauden aikana ylin kurssi oli 11,20 euroa, alin kurssi 9,70 euroa ja päätöskurssi 10,15 euroa. Osakekannan markkina-arvo oli katsauskauden päätöskurssilla noin 64,8 miljoonaa euroa, joka ei sisällä yhtiön hallussa olevia omia osakkeita.

OSAKKEENOMISTAJAT

Yhtiöllä oli 30.6.2023 yhteensä 2 574 omistajaa (2 604). 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 2,2 % osakekannasta.

Hallintarekisteröityjen osakkeiden osuus oli yhteensä noin 28,6 % kaikista osakkeista.

10 suurinta omistajaa 30.6.2023:

	Osakkeenomistaja	Osaketta	%
1	First Fellow Oy	810 499	12,69
2	Sijoitusrahasto Aktia Nordic Micro Cap	469 269	7,35
3	Oy Fincorp Ab	449 438	7,04
4	Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	290 909	4,56
5	Montonen Markku	210 571	3,30
6	Op-Suomi Mikroyhtiöt - Erikoissijoitusrahasto	200 834	3,14
7	Nordea Nordic Small Cap Fund	111 662	1,83
8	Ervi Pertti	91 657	1,44
9	Säästöpankki Pieniyhtiöt	80 000	1,25
10	Urpalainen Jörgen	75 240	1,18

HALLITUKSEN VALTUUTUKSET

22.3.2023 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 30.6.2024 asti.

22.3.2023 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 merkintäetu-oikeudesta, 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 30.6.2024 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 27 000 merkitetty), joiden merkintähinta on 5,00 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2022-31.5.2024; sekä C-sarja koostuu 140 000 optio-oikeudesta (joista 140 000 on allokoitu ja 13 350 merkitty), joiden merkintähinta on 4,39 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2023-31.5.2025.

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 121 350 on allokoitu), joiden merkintähinta on 15,55 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2024-31.5.2026; B-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta (joista 118 355 on allokoitu), 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 10,31 euroa/osake ja

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

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

KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

8.8.2023 tiedotetusti talousjohtaja Taru Mäkinen tulee jättämään yhtiön syyskuun loppuun mennessä ja Efecte on aloittanut uuden talousjohtajan rekrytointiprosessin.

ARVIO TOIMINNAN RISKEISTÄ JA EPÄVARMUUSTEKIJÖISTÄ

Efecte hallitsee toimintansa riskejä ja epävarmuustekijöitä, ja kaikki olennaiset riskit käydään läpi neljännesvuosittain johtoryhmässä ja vähintään vuosittain hallituksessa. Alla on lueteltu keskeisiä tunnistettuja riskejä:

- Tietoturvaan liittyvät riskit, kuten tahattomat tai tahalliset tietoturvaloukkaukset kuten ohjelmistohaavoittuvuudet ja kalastelu- sekä ransomware-hyökkäykset voivat aiheuttaa asiakkaisiin tai kolmansien osapuoliin kohdistuvia korvausvastuita sekä merkittäviä mainehaittoja.
- Makrotaloudellisen ympäristön epävarmuustekijät kuten energiahintojen nousu, toimitusketjuongelmat, ja kansainvälisen kaupan hidastuminen voivat johtaa pitkittyneeseen taantumaa Efecten päämarkkinoilla. Taantuma voi hidastaa asiakkaiden päätöksentekoa ja vähentää asiakaskysyntää.
- Mahdolliset häiriöt ohjelmistossa, oman palvelun operoinnissa, ulkoistetussa konesalissa ja verkkoyhteyksissä voivat aiheuttaa häiriötä palvelussa, jotka voivat johtaa korvausvelvoitteisiin, mainehaittoihin ja asiakastyytyväisyyden laskuun. Nämä seuraukset voivat jatkossa alentaa liikevaihtoa ja kannattavuutta.
- Inflaatio on kiihtynyt merkittävästi viime aikoina. Vaikka useimmat asiakassopimuksemme mahdollistavat hintojen korottamisen, erityisesti joidenkin julkisen sektorin asiakkaiden kanssa solmitut sopimukset rajoittavat hinnoitteluvoimaamme. Inflaatio ja korkotason nousu voivat myös rahoittaa mahdollisuuksiamme saada rahoitusta yrityskauppoihin tai muihin kasvuinvestointeihin yhtiölle

suotuisilla ehdoilla.

- 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.
- Efecten strategiaan kuuluu yritysjärjestelyiden toteuttaminen. Vuonna 2022 toteutettiin ensimmäinen yrityskauppa Efecten ostaessa InteliWISEn. Yritysjärjestelyihin liittyviä merkittävimpiä riskejä ovat epäonnistuminen kohteen integroinnissa ja avainhenkilöiden sitouttamisessa, kaupan kohteen ennustettua huonompi taloudellinen kehitys sekä transaktioon liittyvät erimielisyydet, oikeudenkäynnit tai korvausvaatimukset.
- 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 kumppaniohjelmaan 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 tietosuoja-asetuksen 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 heikompa, voisi yhtiö joutua vahvistamaan omaa pääomaansa yhtiölle epäedullisilla ehdoilla.

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 2023 (muuttumato)

SaaS-liikevaihdon odotetaan kasvavan yli 20 % ja oikaistun käyttökateprosentin olevan positiivinen.

SEURAAVA TULOSJULKISTUS

Efecte julkistaa liiketoimintakatsauksen kaudelta 1-9/2023 1.11.2023.

Efecte Oyj
Hallitus

Lisätietoja

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

Hyväksytty neuvonantaja

Evli Oyj, +358 40 579 6210

Analytikoille, sijoittajille ja medialle järjestetään webcast tiistaina 11.8.2023 klo 14.00. Osallistujat voivat rekisteröityä webcast-lähetykseen osoitteessa <https://efecte.videosync.fi/2023-q2>. Webcast järjestetään englanniksi ja osallistujat voivat esittää kysymyksiä kirjallisesti webcast-portaalissa. Tallenne webcastista sekä esitysmateriaalit tullaan julkaisemaan yhtiön sijoittajasivuilla osoitteessa investors.efecte.com.

Efecte Oyj

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 tiketöintiin sekä työntekijäkokemuksen, liiketoiminnan työnkulkujen ja asiakaspalvelun parantamiseen. Olemme eurooppalainen vaihtoehto alamme globaaleille goljateille. Pääkonttorimme sijaitsee Suomessa ja alueelliset toimipisteemme Saksassa, Puolassa, Ruotsissa ja Espanjassa. Efecte on listattu Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalla.

www.efecte.com

Taloudellinen informaatio

- 1 Tuloslaskelma, tase, rahavirtalaskelma ja laskelma oman pääoman muutoksista
- 2 Liitetiedot
 - 2.1 Laadintaperusta
 - 2.2 Liikevaihto liiketoiminnoittain
 - 2.3 Osakemäärän kehitys
 - 2.4 Sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut
- 3 Avainluvut
- 4 Tunnuslukujen laskeminen

1. TULOSLASKELMA, TASE, RAHAVIRTALASKELMA JA LASKELMA OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

KONSERNIN TULOSLASKELMA

(1 000 EUR)	1-6/2023	1-6/2022	2022
Liikevaihto	12 247	10 356	21 607
Liiketoiminnan muut tuotot	196	31	115
Materiaalit ja palvelut	-1 434	-1 058	-2 339
Henkilöstökulut	-8 194	-6 702	-13 697
Liiketoiminnan muut kulut	-3 049	-2 548	-5 699
Käyttökate (EBITDA)	-234	79	-13
Muut poistot	-365	-256	-568
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-599	-177	-581
Liikearvon poistot	-284	-5	-283
Liikevoitto (EBIT)	-884	-182	-864
Rahoitustuotot ja -kulut	-46	-18	-71
Voitto ennen veroja	-930	-199	-935
Tuloverot	48	657	646
Vähemmistöosuus	-	-	2
Katsauskauden tulos	-882	458	-287

KONSERNIN TASE

(1 000 EUR)	6/2023	6/2022	12/2022
Pysyvät vastaavat			
Kehittämismenot	2 477	1 674	2 059
Aineettomat oikeudet	75	129	102
Konserniliikearvo	5 126	-	5 404
Muut pitkävaikuttiset menot	13	7	5
Koneet ja kalusto	200	94	125
Vaihtuvat vastaavat			
Pitkäaikaiset saamiset	812	714	776
Lyhytaikaiset saamiset	4 405	9 240	3 830
Muut osakkeet ja osuudet	1	-	1
Rahavarat	3 475	1 668	3 080
Varat yhteensä	16 582	13 526	15 380
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma			
Osakepääoma	80	80	80
Osakeanti	49	121	5
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	13 229	11 819	13 211
Kertyneet voittovarot	-9 788	-8 132	-8 899
Oma pääoma yhteensä	3 570	3 888	4 397
Pitkäaikaiset velat			
Lainat rahoituslaitoksilta	1 429	-	1 571
Muut velat	1	-	1
Lyhytaikaiset velat			
Lainat rahoituslaitoksilta	292	-	290
Saadut ennakot	6 234	5 259	4 005
Ostovelat	724	723	1 023
Muut velat	1 303	854	1 069
Siirtovelat	3 029	2 802	3 023
Velat yhteensä	13 012	9 637	10 983
Oma pääoma ja velat yhteensä	16 582	13 526	15 380

KONSERNIN LYHENNETTY RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 EUR)	1-6/2023	1-6/2022	2022
Liiketoiminnan rahavirrat			
Tilikauden tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-930	-199	-935
Oikaisut tilikauden tulokseen	696	279	922
Käyttöpääoman muutos	1 602	1 510	643
Maksetut korot ja muut rahoituskulut	-46	-18	-71
Maksetut verot	-2	-1	-12
Liiketoiminnan nettorahavirta	1 319	1 571	547
Investointien rahavirrat			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-845	-677	-1 367
Tytäryhtiöosakkeiden hankinta vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	-	-5 872	-5 880
Investointien nettorahavirta	-845	-6 549	-7 248
Rahoituksen rahavirrat			
Osakeannit	62	138	1 415
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen nostot	-	-	2 000
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen takaisinmaksut	-141	-	-141
Rahoituksen nettorahavirta	-79	138	3 274
Rahavarojen (vähennys)/lisäys	395	-4 840	-3 427
Rahavarat tilikauden alussa	3 080	6 508	6 508
Rahavarat tilikauden lopussa	3 475	1 668	3 080

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

1000 EUR	30.6.2023	30.6.2022
Sidottu oma pääoma		
Osakepääoma 1.1.	80	80
Osakepääoma 30.6.	80	80
Sidottu oma pääoma yhteensä	80	80
Vapaa oma pääoma		
Osakeanti 1.1.	5	23
Osakkeiden rekisteröinti	-5	-23
Rekisteröimätön osakeanti	49	121
Osakeanti 30.6.	49	121
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 1.1.	13 211	11 779
Osakeanti	18	40
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 30.6.	13 229	11 819
Voitto edellisiltä tilikausilta 1.1.	-8 899	-8 573
Muuntoerot	-7	-17
Voitto edellisiltä tilikausilta 30.6.	-8 906	-8 590
Tilikauden voitto (tappio)	-882	458
Vapaa oma pääoma yhteensä	3 490	3 808

2. LIITETIEDOT

2.1 LAADINTAPERUSTA

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

2.2 LIIKEVAIHTO LIIKETOIMINNOITTAIN

(1 000 EUR)	1-6/2023	1-6/2022	2022
SaaS	8 126	6 442	13 760
Kertalisenssit	8	15	48
Ylläpito	412	459	901
Palvelut	3 701	3 441	6 899
Konserni yhteensä	12 247	10 356	21 607

2.3 OSAKEMÄÄRÄN KEHITYS

	Liikkeeseen laskettujen osakkeiden lkm
1.1.2022	6 235 873
Osakemerkintä optioilla	7 000
30.6.2022	6 242 873
Osakemerkintä optioilla	28 916
Suunnattu osakeanti	111 801
31.12.2022	6 383 590
Osakemerkintä optioilla	3 584
30.6.2023	6 387 174

30.6.2023 Efecte Oyj:n hallussa on 5 882 omaa osaketta, noin 0,1 % osakkeiden lukumäärästä.

2.4 SOPIMUSVASTUUT JA TASEEN ULKOPUOLISET VASTUUT

Seuraavissa taulukoissa on esitetty Yhtiön sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut 30.6.2023, 30.6.2022 ja 31.12.2022.

Muut omasta puolesta annetut vakuudet (1000 EUR)	30.6.2023	30.6.2022	31.12.2022
Vuokranmaksun vakuudet	97	56	102
Yrityskiinnitykset	3 200	1 000	3 200
Yhteensä	3 297	1 056	3 302

Leasingsopimuksista maksettavat määrät (1000 EUR)	30.6.2023	30.6.2022	31.12.2022
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	68	56	62
Myöhemmin maksettavat	83	65	87
Yhteensä	152	121	148

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 1.3.2023. Tästä sopimuksesta aiheutuva vuokravastuu on noin 774 tuhatta euroa.

	30.6.2023	30.6.2022	31.12.2022
(tuhatta euroa)	374	269	292
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	539	251	138
Myöhemmin maksettavat	914	520	430
Yhteensä	374	269	292

3. TUNNUSLUVUT

1000 eur	1-6/2023	1-6/2022	2022	2021
Liikevaihto	12 247	10 356	21 607	17 764
SaaS	8 126	6 442	13 760	10 886
Kertalisenssit	8	15	48	44
Ylläpito	412	459	901	1 014
Palvelut	3 701	3 441	6 899	5 820
Liikevaihto Suomesta	9 539	7 957	16 275	13 365
Liikevaihto ulkomailta	2 888	2 399	5 332	4 339
Kotimaisen liikevaihdon osuus	76 %	77 %	75 %	75 %
Ulkomaisen liikevaihdon osuus	24 %	23 %	25 %	25 %
Toistuva liikevaihto (recurring revenue)	8 538	6 901	14 661	11 900
Toistuva liikevaihto, osuus liikevaihdosta %	70 %	67 %	68 %	67 %
SaaS MRR, kuukausiliikevaihto kauden lopussa	1 377	1 097	1 270	992
Liikevaihdon kasvu %	18,3 %	19,2 %	21,6 %	19,3 %
Käyttökate (EBITDA)	-234	79	-13	935
Käyttökate (EBITDA) %	-1,9 %	0,8 %	-0,1 %	5,3 %
EBITA	-599	-177	-581	450
EBITA %	-4,9 %	-1,7 %	-2,7 %	2,5 %
Liikevoitto (EBIT)	-884	-182	-864	431
Liikevoitto (EBIT) %	-7,2 %	-1,8 %	-4,0 %	2,4 %

1000 EUR	1-6/2023	1-6/2022	2022	2021
Tilikauden tulos	-882	458	-287	412
Tulos/osake (EPS), euroa	-0,14	0,07	-0,05	0,07
Oma pääoma/osake, euroa	0,56	0,62	0,69	0,53
Taseen loppusumma	16 582	13 526	15 380	10 541
Oma pääoma	3 570	3 888	4 397	3 308
Korollinen nettovelka	-1 755	-1 668	-1 219	-6 508
Sijoitetun pääoman tuotto %	-29 %	26 %	-4 %	16 %
Omavaraisuusaste %	35 %	47 %	39 %	46 %
Nettovelkaantumisaste %	-49 %	-43 %	-28 %	-197 %
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	1 827	1 622	3 128	2 630
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdosta	15 %	16 %	14 %	15 %
Henkilöstö keskimäärin kauden aikana	203	134	161	114
Henkilöstö kauden lopussa	210	141	194	125
Ulkona olevat osakkeet (keskimäärin kauden aikana)	6 375 982	6 226 023	6 282 167	6 136 005
Ulkona olevat osakkeet kauden lopussa	6 381 292	6 231 440	6 372 157	6 219 469

17 ¹ Oikaistut luvut sisältävät seuraavat oikaistut epäorganiseen toimintaan liittyen: 0,0 miljoonaa euroa kaudella 4-6/2023, 0,1 miljoonaa euroa kaudella 1-6/2023, 0,2 miljoonaa euroa kaudella 1-6/2022 ja 0,5 miljoonaa euroa vuonna 2022.

4. TUNNUSLUKUJEN LASKEMINEN

Tunnusluku	Määritelmä
SaaS	Palveluna myytävistä tilauspohjaisista ohjelmistolisensseistä saatava liikevaihto, mukaan lukien korotetun tukitason ja palvelutason paketeista saatava liikevaihto
Kertalisenssit	Kertalisenssien myynnistä saatava liikevaihto
Ylläpito	Kertalisensseihin liittyvästä ylläpitopalvelusta saatava liikevaihto
Palvelut	Asiantuntijapalveluista saatava liikevaihto
Toistuva liikevaihto	SaaS- ja Ylläpitoliikevaihto
SaaS MRR tai MRR	Kuukausittainen toistuva SaaS-liikevaihto
Erinkaaren aikainen tuotto (LTV)	Määritämme elinkaaren aikaisen tuoton jakamalla uusien asiakkaiden tilauksien MRR:n bruttopoistumalla, kertomalla tuloksen toistuvan liikevaihdon bruttokatteella ja jakamalla tuloksen uusien asiakkaiden määrällä, laskettuna 12 kuukauden liukuvalla ajanjaksolla
Asiakashankintakustannus (CAC)	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 laskettuna 12 kuukauden liukuvalla ajanjaksolla
Toistuvan liikevaihdon bruttokate	Tuen, pilvi-infrastruktuurin, pilvioperoinnin, kolmansien osapuolten lisenssien ja korotetun palvelutason pakettien kustannukset vähennettynä toistuvasta liikevaihdosta ja tämä tulos jaettuna toistuvalla liikevaihdolla.
Nettopysyvyysaste	$100\% \times (\text{MRR kauden alussa} + \text{MRR lisäys} - \text{Bruttopoistuma}) / \text{MRR kauden alussa}$
Bruttopoistuma	$100\% \times (\text{MRR kauden alussa kauden aikana menetetyiltä asiakkailta}) / \text{MRR kauden alussa}$