

Toimitusjohtajan katsaus

Mitä tapahtui 2018 ja missä mennään nyt

VINCIT

Oleelliset tapahtumat 2018

- ICT-liiketoiminta myytiin tammikuussa
 - Liikevaihto 2017 oli 8,5 M€, kaupasta kirjattiin 3,7 M€ myyntivoitto
- Vincit on jälleen Vincit
 - Huhtikuun yhtiökokous muutti nimen Vincit Group Oyj > Vincit Oyj
 - Joulukuussa ydinliiketoimintaan liittyvät Vincit Solutions Oy:n osat siirtyivät emoon
 - Vuodenvaihteessa Vincit Development Oy ja Vincit Turku Oy fuusioitiin emoon
- Kesäkuussa sovittiin earnout –jakson päättämisestä marraskuussa 2017 ostetun Vincit Turun (ex-Avoltus) osalta. Lisäkauppahinta oli 4,8 M€
- Vincit California Inc osti Devise Interactiven liiketoiminnan joulukuussa
- Vincitin toteuttama Stitch & Tie -verkkokauppa palkittiin kultaisella ADDY-palkinnolla American Advertising Federationin järjestämässä gaalassa
- Johtoryhmässä muutoksia, kun sekä CEO että CFO vaihtuivat. Lisäksi myyntijohtaja Jarkko Järvenpää nousi johtoryhmään.



Avainluvut 1

- **Liikevaihto** oli 43,5 M€ (2017: 41,1 M€)
 - Kasvu 5,6 %
 - ICT-liiketoiminnan myynti huomioiden kasvu oli 10,2 M€, jossa kasvua vertailukauteen 31 %
- **Käyttökate** oli 5,9 M€ (7,0 M€)
 - Käyttökate% oli 13,6 %
- **Liikevoitto** oli 4,1 M€ (4,4 M€)
 - Liikevoitto% pysyi kymmenen prossan tuntumassa ollen 9,5 %



Avainluvut 2

- **ROI** (sijoitetun pääoman tuotto) oli 38,5 % (2017: 27,3 %)
- **ROE** (oman pääoman tuotto) oli 37,0 % (22,0 %)
- **Nettovelkaantumisaste** oli -27,4 % (5,9 %)
- **Omavaraisuusaste** oli 70,0 % (48,2 %)



Avainluvut 3

- **Osakekohtainen tulos** oli 0,55 €
 - ICT-liiketoiminnasta kirjatun myyntivoiton osuus noin 0,33 €
 - Vertailukaudella osakekohtainen tulos oli 0,24 €
- **Osingoksi esitetään** 0,14 € osakkeelta (0,13 €). Tämän lisäksi esitetään jaettavaksi lisäosinkona 0,16 € osakkeelta, joka vastaa noin puolta ICT-liiketoiminnasta kirjatusta myyntivoitosta
- **Henkilöstöä** oli katsauskauden päättyessä 430 (439) henkilöä
 - ICT-liiketoiminnan myynnin myötä noin 50 henkeä siirtyi pois yhtiön palveluksesta



Esimerkkejä asiakkuuksista



KAAKON VIESTINTÄ
Mediatalolle moderni verkkopalvelu



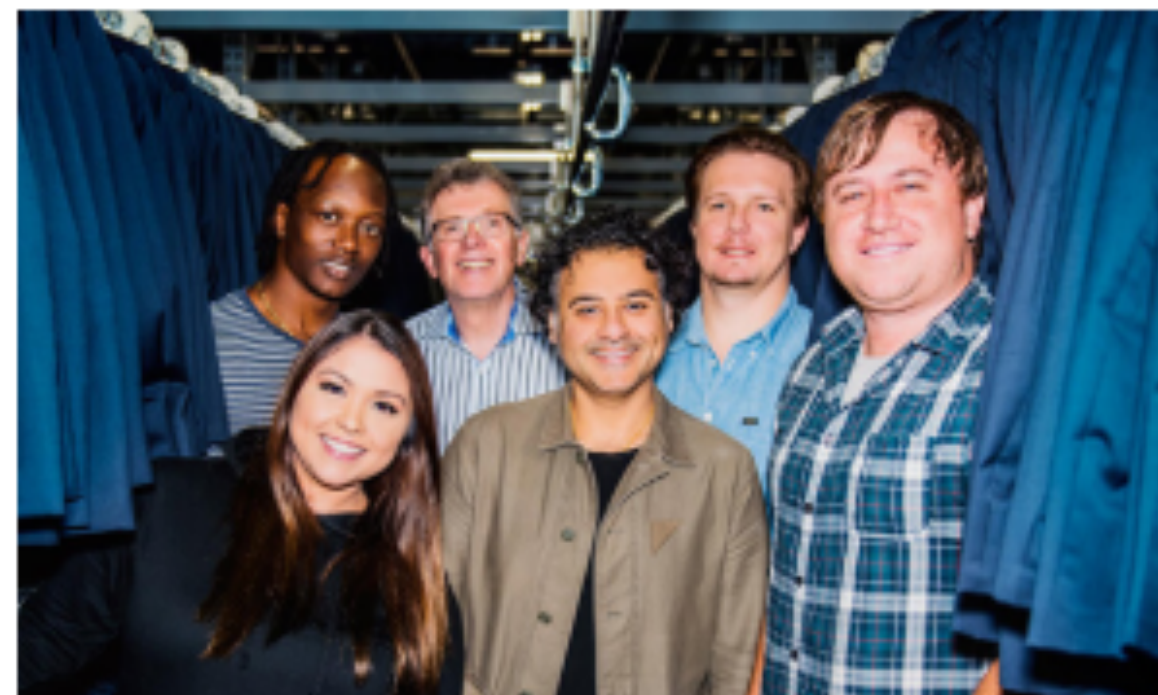
FINNPARK
Moovy parkkipalvelu



FONECTA
Ohjelmistokehitystä ja integraatioita



NUVIZ
Katse eteenpäin, motoristi!



STITCH & TIE BY FRIAR TUX
Vuokraa kustomoitu puku tai smokki netistä



ROADTRIP NATION
Hakusovellus yliopistoille

Miltäs näyttää 2019?

Ohjeistamme

Vertailukelpoinen liikevaihtomme kasvaa 2019

Suhteellinen kannattavuutemme paranee 2019



Fiilikset kuluvesta vuodesta

- Kasvu USA:ssa on nopeaa myös jatkossa
 - Myös muiden KV-lähtöjen osalta ollaan valppaana ja kauppoja on jo saatu, mutta ei hötkyillä
- Olemme investoineet skaalautuviin liiketoimintoihin ja kuluvan vuoden aikana investoinnit täytyy saada tuottamaan
 - Vincit LaaS (Leadership as a Service), Vincit EAM (Enterprise Asset Management) sekä VincitSign
- Pääliiketoiminnan osalta ollaan viime vuotta paremmassa iskussa
 - Designin ja ohjelmistokehityksen rinnalle syntymässä merkittäviä tarjoamia konsultoinnin, 24/7 palveluiden ja datan ympärille
 - Operatiivinen organisaatio siirtyy kohti selkeämpää organisaatorakennetta ja johtamismallia
- Rekrymarkkina ja palkkakisa on edelleen hetkellä äärimmäisen tiukka
 - Olemme päivittäneet palkkamalliamme ja sen myötä palkkarakenne pysyy tolkullisena samalla kuin pystymme vastaamaan paremmin markkinatilanteeseen



Miten meni Q1?

- Vincitin liikevaihto vuoden 2019 ensimmäisellä vuosineljänneksellä oli 12,0 (10,9) miljoonaa euroa. Liikevaihdon kasvu oli 1,1 miljoonaa euroa eli 10,3 %. Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi 12,1 %.
- Katsauskauden oikaistu liikevoitto (liikevoitto ennen liikearvopoistoja) oli 1,3 (1,1) miljoonaa euroa eli 10,6 % (9,8 %) liikevaihdosta.
- Henkilöstömäärä katsauskauden päättyessä oli 457 (398).



Q1 oleelliset tapahtumat

- Teimme merkittävän yhteistyösopimuksen suomalaisen FinTech-yrityksen Holvi Payment Services Oy:n kanssa.
- Ostimme ohjelmistokehitykseen erikoistuneen oululaisen LeanCraft Innovations Oy:n koko osakekannan.
- Solmimme kolmivuotisen yhteistyösopimuksen John Nurmisen Säätiön kanssa, jossa Vincit toimii säätiön digitaalisen palvelukehityksen pääyhteistyökumppanina.
- Allekirjoitimme VincitEAM:in toimitus- ja ylläpitosopimuksen Kemijoki Oy:n kanssa. Tilaus koskee Kemijoki Oy:n omaisuudenhallintajärjestelmän toimitusta sisältäen vesivoimalaitosten kunnossapidon ja materiaalinhallinnan toiminnanohjauksen ominaisuudet. Sopimuksen kesto on 10 vuotta.
- Päivitimme strategiamme: terävöitämme sisäisiä prosessejamme, luomme uusia liiketoiminta-alueita sekä kehitämme palvelutarjoamaamme asiakaslähtöisesti ja teemme merkittäviä panostuksia strategisiin asiakkuuksiin.





Strategiasta

Kurkistus tulevaan

VINCIT

Joka päivä

Hyvää huomenta

Joka päivä

Joku päivä

Maailma, jossa huominen ei pelota

Joku päivä

Osakkeenomistajan pelot



**Vincitistä tulee
asiakkailleen
irrelevantti**



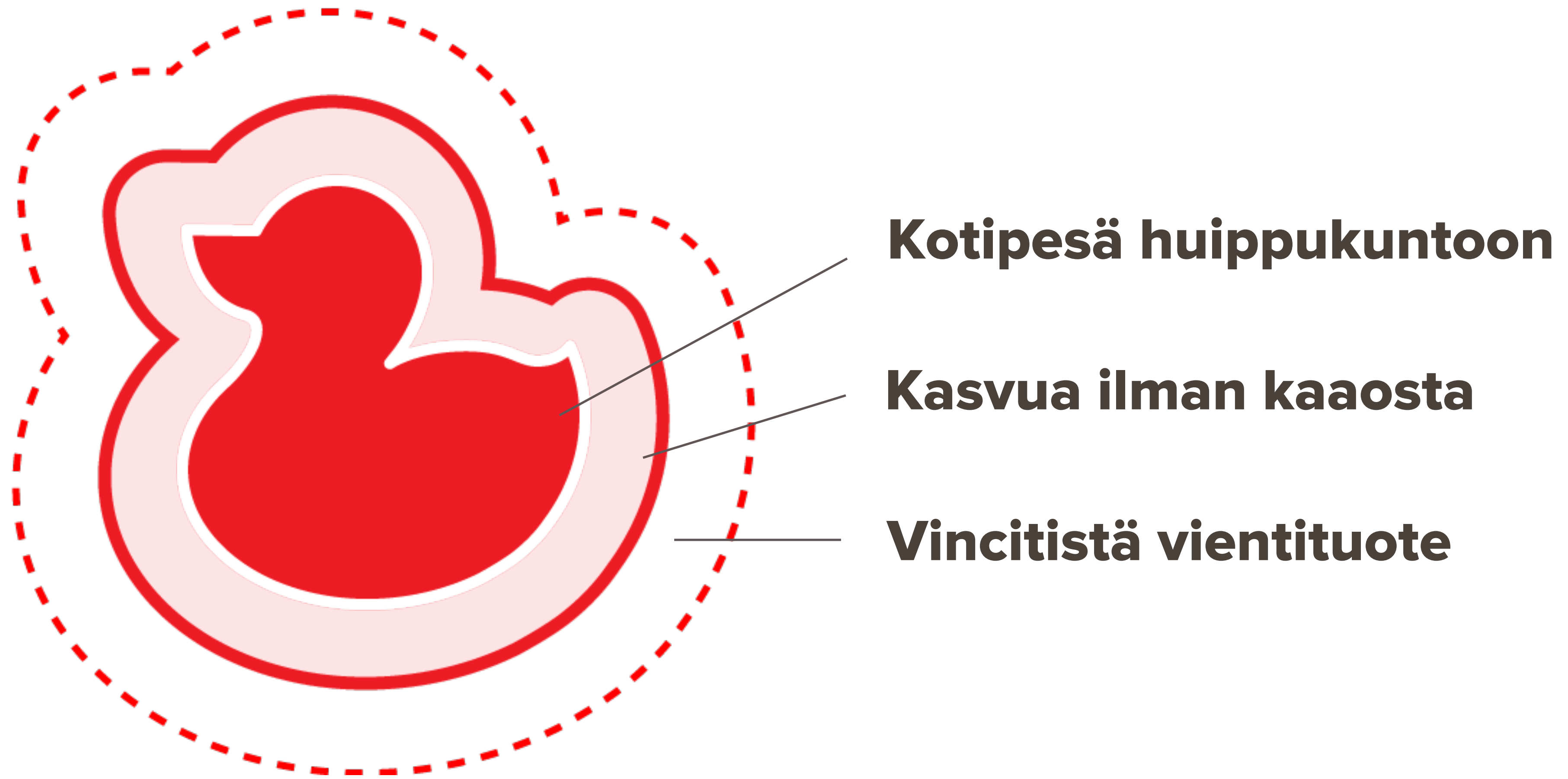
**Vincitin
kasvu
sakkaa**



**Vincitin
kannattavuus
heikkenee**



Strategiset päämäärät



Nämä asiakkaiden pelot Vincit taklaa



**Nopeasti
muuttuva
liiketoiminta-
ympäristö**



**Työelämän
murros**



**Kuluttaja-
käyttäytymisen
muutos**



Nämä asiakkaiden pelot Vincit taklaa



Tuukka Sarkki

Nopeasti muuttuva
liiketoimintaympäristö



Johanna Pystynen

Työelämän
murros



Anton Schubert

Kuluttajakäyttäytymisen
muutos





Kiitokset!
Saa laulaa ja taputtaa.

VINCIT