

efecte

Efecte Oyj Tilinpäätöstiedote 2021

11.2.2022 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	Arvio toiminnan riskeistä ja epävarmuustekijöistä	11
Henkilöstö	07	Voitonjakoesitys	12
Markkinanäkymät	07	Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet	12
Tuotekehitys	08	Ohjeistus vuodelle 2022	12
Varsinainen yhtiökokous ja hallinto	09	Taloudellinen informaatio	13

Efecte Oyj:n tilinpäätöstiedote 2021 - Koko vuoden SaaS kasvu +24 %, käyttökateprosentti 5 %

10-12/2021

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 20 % ja oli 4,9 miljoonaa euroa (4,0)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 24 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 43 %
- Käyttökate oli 0,1 miljoonaa euroa (0,2) ja liikevoitto 0,0 miljoonaa euroa (0,0)
- Käyttökateprosentti oli 2 % (4 %)
- Palveluliikevaihto kasvoi 21 % vahvasta kysynnästä ja heikosta vertailukaudesta johtuen
- Uuden kumppanuuden myötä Alankomaista tuli Efecten 12. maa

1-12/2021:

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 19 % ja oli 17,8 miljoonaa euroa (14,9)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 24 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 38 %
- Käyttökate oli 0,9 miljoonaa euroa (0,1) ja liikevoitto 0,4 miljoonaa euroa (-0,3)
- Käyttökateprosentti oli 5 % (1 %)
- Liiketoiminnan rahavirta oli 0,8 miljoonaa euroa (2,3)

OHJEISTUS VUODELLE 2022

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

KONSERNIN KESKEISET TUNNUSLUVUT

1000 EUR	10-12/2021	10-12/2020	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Liikevaihto	4 853	4 042	9 078	7 495	17 764	14 888
Käyttökate (EBITDA)	95	171	494	492	935	126
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-34	46	235	260	450	-314
Liikevoitto (EBIT)	-38	41	226	250	431	-332
Katsauskauden tulos	-49	37	213	245	412	-368
Tulos/osake, euroa	-0,01	0,01	0,03	0,04	0,07	-0,06
Oma pääoma/osake, euroa	0,53	0,33	0,53	0,33	0,53	0,33
SaaS MRR	992	808	992	808	992	808



“Liikevaihtomme kasvu oli vuonna 2021 nopeinta sitten listautumisemme 2017, meillä on asiakkaita useammassa maassa kuin koskaan aiemmin ja kasvuinvestoinneistamme huolimatta vuoden lopun kassavaramme olivat kaikkien aikojen ennätystasollaan.”
– TJ NIILO FREDRIKSON

TOIMITUSJOHTAJA NIILO FREDRIKSON:

Vuosi 2021 oli todellinen kasvun vuosi Efectelle, kun jatkoimme strategiaamme toteuttamista ja vahvistimme asemaamme eurooppalaisena vaihtoehtona alamme globaaleille goljateille. Liikevaihtomme kasvu oli vuonna 2021 nopeinta sitten listautumisemme 2017, meillä on asiakkaita useammassa maassa kuin koskaan aiemmin ja kasvuinvestoinneistamme huolimatta vuoden lopun kassavaramme olivat kaikkien aikojen ennätystasollaan.

Haluan kiittää asiakkaitamme ja kumppaneitamme heidän luottamuksestaan sekä koko Efecten tiimiä heidän omistautumisestaan ja sitoutumisestaan. On kunnia olla osa tätä tiimiä. Olemme loistavassa asemassa vuoden alussa, kun jatkamme orgaanista kasvuamme. Tutkimme myös epäorgaanisia kasvuvaihtoehtoja.

Suunnitelman mukaista SaaS-kasvua

Vakaa SaaS-liikevaihdon kasvu on muodostanut viime vuosien menestyksemme kivijalan. Kansainvälisen SaaS-liikevaihdon 43 %:n kasvu ja vahvana jatkunut kysyntä Suomessa kiihdyttivät viimeisen vuosineljänneksen SaaS-liikevaihdon kasvun 24 %:iin. SaaS-liikevaihtomme on nyt kasvanut yli 20 % jokaisena 17 vuosineljänneksenä listautumisemme jälkeen. Koko vuoden SaaS-kasvumme oli 24 % asettuen ohjeistushaarukamme yläreunaan. Nettopysyvyysasteemme oli poikkeuksellisen vahva 115 %. Asiakkaamme laajensivat Efecten käyttöään ja hankkivat myös uusia ratkaisuja kuten Efecte Whistleblower. Saavutimme katsauskauden jälkeen vielä yhden merkkipaalun, kun toistuva kuukausittainen SaaS-liikevaihtomme (SaaS MRR) ylitti tammikuussa miljoonan euron rajan.

Investointeja tuotteeseen ja henkilöstöön

Liikevaihdon kasvun myötä olemme voineet sijoittaa pitkän aikavälin kasvuamme. Julkaisimme Q4-tuotepäivityksessämme uuden lähtötason IGA Starter -ratkaisun identiteettien hallintaan ja hallintaan. IGA Starterilla asiakkaamme voivat helposti aloittaa digitaalisten identiteettien hallinnan Efecten avulla. Ensimmäisten asiakaspalautteiden perusteella tuote näyttää vastaavan hyvin markkinakysyntään. Paransimme myös alustamme vahvistamalla muun muassa sen integrointimahdollisuuksia sekä tekemällä useampia parannuksia tekoälypohjaiseen Virtual Coach -toiminnallisuuteen.

Kerroimme aiemmin investointien lisäämisestä ja tämän mukaisesti rekrytoimme aktiivisesti ja lisäsimme alihankintaa vuoden loppua kohden. Huolehdimme samalla siitä, että Efecte on loistava paikka työskennellä nykyiselle tiimillemme. Alle 10 %:n jääneen henkilöstön vaihtuvuuden ja onnistuneiden rekrytointien ansiosta pystyimme vuonna 2021 kasvattamaan kokoaikaisiksi työntekijöiksi muunnettua henkilöstön määrää 18 %. Odotamme rekrytointien jatkuvan täyttä vauhtia myös vuonna 2022. Vuonna 2021 palveluliikevaihdon tavanomaista nopeampi kasvu kompensoi pääosin henkilöstökustannusten nousun. Tänä vuonna odotamme investointien vaikuttavan kannattavuuteemme enemmän, erityisesti ensimmäisellä vuosineljänneksellä.

Kasvun seuraava vaihe

Olemme optimistisia markkinatilanteen suhteen. Ihmisten auttaminen digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään pilvipohjaisella palvelunhallinta-alustalla on meille erinomainen ala toimia. Jatkamme kasvuinvestointeja nykyisillä markkinoillamme ja kartoitamme uusia suoria ja kumppanimarkkinoita EMEA-alueella (Eurooppa, Lähi-itä ja Afrikka). Arvioimme pilotoivamme ainakin yhtä uutta suoraa markkinaa vuonna 2022. Joulukuussa solmimme kumppanisopimuksen myötä Alankomaista tuli 12. maa, jossa meillä on joko suoria loppuasiakkaita tai virallinen Efecte-kumppani. Kartoitimme myös potentiaalisia yrityskauppakohteita vahvistaaksemme tuotettamme ja sen myyntiä, markkinointia ja toimituksia. Tämä työ jatkuu myös vuonna 2022.

Aiomme julkaista päivityksen strategiaamme maaliskuun aikana hyödyntääksemme tarjolla olevat markkinamahdollisuudet mahdollisimman hyvin. Järjestämme pääomamarkkinapäivän 9. maaliskuuta kertoaksemme suunnitelmistamme yksityiskohtaisemmin. Tavoitteenamme on tehdä Efectestä Euroopan kiistaton ykkönen: johtava eurooppalainen vaihtoehto pilvipohjaisessa palveluhallinnassa.

Lisätietoja

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

Hyväksytty neuvonantaja

Evli Pankki Oyj, +358 40 579 6210

efecte

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN

Liikevaihto, 1000 EUR	10-12/2021	10-12/2020	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
SaaS	2 930	2 358	5 692	4 640	10 886	8 806
Kertalisenssit	27	49	37	49	44	93
Ylläpito	254	276	509	512	1 014	1 010
Palvelut	1 640	1 359	2 841	2 295	5 820	4 980
Konserni yhteensä	4 853	4 042	9 078	7 495	17 764	14 888

LIKEVAIHTO JA TULOS

Efecten liikevaihto 1-12/2021 oli 17,8 miljoonaa euroa (14,9) kasvaen 19 % vertailukaudesta. Suomen ulkopuolisista asiakkuuksista liikevaihtoa kertyi 4,4 miljoonaa euroa (3,6) eli noin 25 % kokonaisliikevaihdosta (24 %).

Software as a Service (SaaS) -liikevaihto kasvoi 24 % ja palveluliikevaihto 17 %. Kertalisenssien liikevaihto pysyi strategiamme mukaisesti merkityksettömänä. Kertalisenssien ylläpitoliikevaihto pysyi katsauskaudella poikkeuksellisesti edellisen kauden tasolla alhaisesta asiakaspoistumasta ja hinnankorotuksista johtuen, vaikka yleisesti ylläpitoliikevaihto on ollut laskevalla trendillä. Toistuva liikevaihto (SaaS ja ylläpito) oli katsauskaudella 11,9 miljoonaa euroa (9,8), muodostaen noin 67 % kokonaisliikevaihdosta (66 %).

SaaS MRR oli katsauskauden lopulla 992 tuhatta euroa ja kasvoi 23 % vertailukaudesta. MRR-kasvusta 15 prosenttiyksikköä kertyi vakiintuneista asiakkuuksista (nettopysyvyyssaste 115 %) ja 8 prosenttiyksikköä 12/2020 jälkeen alkaneista uusista asiakkuuksista. Bruttopoistuma oli 4,7 % (3,4 %). Toistuvan liikevaihdon liukuva 12 kuukauden bruttokate oli joulukuun lopussa 81 % (77 %). Määritämme toistuvan liikevaihdon bruttokatteen vähentämällä tuen, pilvi-infrastruktuurin, pilvioperoinnin, kolmansien osapuolten lisenssien ja korotetun palvelutason pakettien kustannukset toistuvasta liikevaihdosta jakamalla tuloksen toistuvalla liikevaihdolla. Muutoksena aiempiin raportteihin sisällytimme korkeamman palvelutason pakettien kustannukset laskelmaan. Laskutavan muutos laski bruttokatettamme noin 1 prosenttiyksikköä aiemmin raportoituihin lukuihin verrattuna.

Keskimääräinen asiakashankintakustannuksemme (CAC) oli 12 kuukauden liukuvalla ajanjaksolla 82 tuhatta euroa ja

uuden hankitun asiakkaan keskimääräinen elinkaaren aikainen tuotto (LTV) 678 tuhatta euroa. Täten LTV/CAC-suhdelukumme oli 8,3. Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan hankkimiskustannus ansaitaan asiakkaan elinkaaren aikana takaisin 8,3-kertaisesti. LTV/CAC-suhdeluku oli tavanomaista korkeampi johtuen Kansaneläkelaitoksen (Kela) isosta tilauksesta katsauskaudella. 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.

Palveluliikevaihdon kehitys oli vahvaa merkittävistä käyttöönottoprojekteista, vakiintuneiden asiakkaiden Efecten käytön laajentumisesta sekä heikosta vertailukaudesta johtuen. Strategiamme mukaisesti keskityimme kasvattamaan SaaS-liiketoimintaamme, ja palveluliiketoimintamme tarkoituksena on tukea käyttöönottoja yhdessä kumppaniverkostomme kanssa. SaaS muodosti jo 61 % liikevaihdostamme (59 %).

Käyttökate oli 0,9 miljoonaa euroa (0,1) ja liikevoitto 0,4 miljoonaa euroa (-0,3). Kannattavuutemme parani liikevaihdon kasvun ja kasvun tuomien skaalaetujen myötä.

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

Katsauskauden tulos oli 0,4 miljoonaa euroa (-0,4).

RAHOITUS JA INVESTOINNIT

Efecte-konsernin taseen loppusumma oli katsauskauden lopussa 10,5 miljoonaa euroa (8,7). Omavaraisuusaste oli 46 % (35 %) ja nettovelkaantumisaste -197 % (-270 %).

Yhtiöllä oli katsauskauden lopussa korollista lainaa 0 euroa (0). Yhtiön likvidit varat olivat yhteensä 6,5 miljoonaa euroa (5,3).

Liiketoiminnan rahavirta oli katsauskaudella 0,8 miljoonaa euroa (2,3) ja investointien rahavirta -0,6 miljoonaa euroa (1,4). Bruttoinvestoinnit taseen aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 0,6 miljoonaa euroa (0,5) koostuen pääosin aktivoiduista tuotekehitysmenoista. Rahoituksen rahavirta oli 0,9 miljoonaa euroa (0,2). Rahoituksen rahavirta syntyi yhtiön optioilla tehdyistä osakemerkinnöistä.

“ Olemme strategiamme mukaisesti keskittyneet SaaS-kasvuun, ja toimimme näin jatkossakin. Palveluliiketoiminnalla on tärkeä rooli asiakaskäyttöönottojen ja käytön laajentamisen mahdollistamisessa.”

LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Katsauskauden aikana keskityimme jälleen auttamaan asiakkaitamme digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään. Asiakkaamme käyttivät pilvipohjaista palvelunhallinta-alustamme prosessien digitalisointiin ja automatisointiin kolmella avainalueella: IT-palvelunhallinta (IT Service Management, ITSM), yrityspalveluiden hallinta (Enterprise Service Management, ESM) ja identiteettien hallinnointi ja hallinta (Identity Governance and Administration, IGA).

SaaS-liikevaihtomme kasvoi 24 % niin vakiintuneiden kuin uusienkin asiakkaiden kysynnän tukemana. Liukuvalla 12 kuukauden ajanjaksolla 65 % MRR-kasvusta tuli vakiintuneilta asiakkailta. Autoimme asiakkaitamme laajentamaan Efecten käyttöä ITSM- ja kasvavissa määrin myös ESM-skenaarioissa kuten henkilöstöhallinnossa, talouspalveluiden hallinnassa ja asiakaspalvelussa. Monet vakiintuneet asiakkaamme ottivat myös IGA-ratkaisumme käyttöön. Katsauskaudella solmimme sopimuksen 38 uuden asiakkaan kanssa, joista 17 kumppaniverkostomme kautta. Kansaneläkelaitoksen (Kela) merkittävän julkisen tarjouskilpailun voittaminen oli yksi uusasiakashankinnan kohokohdista.

Onnistuimme myös palveluliiketoiminnassa palveluliikevaihdon kasvaessa 17 %. Kolmannen ja neljännen vuosineljänneksen aikana kasvu oli jopa yli 20 % johtuen vakiintuneiden ja uusien asiakkaiden vahvasta kysynnästä sekä pandemian aiheuttamasta heikosta vertailukaudesta. Olemme strategiamme mukaisesti keskittyneet SaaS-kasvuun, ja toimimme näin jatkossakin. Palveluliiketoiminnalla on tärkeä rooli asiakaskäyttöönottojen ja käytön laajentamisen mahdollistamisessa. Saavutimme palveluliiketoiminnassamme korkean asiakastytyväisyyden samalla kun jatkoimme toimitusmallimme kehittämistä ja ratkaisutarjoamamme vakiointia. Pitkän aikavälin trendi, jossa asiakkaat luopuvat perinteisestä lisenssi- ja ylläpitomallista jatkui. Katsauskaudella

ylläpitomme myynti säilyi kuitenkin edellisvuoden tasolla hinnankorotuksista ja matalasta asiakaspoistumasta johtuen.

Päämarkkinoitamme olivat edelleen Suomi, Skandinavia ja DACH-alue. Kasvoimme kaikilla vakiintuneilla markkina-alueillamme ja rakensimme samalla myynti- ja markkinointikyvykkyksiä uusille kohdemarkkinoille kumppaniverkostomme avulla. Kolmen ensimmäisen vuosineljänneksen aikana solmimme uusia kumppanisopimuksia Kroatiassa, Tšekissä, Turkissa ja Iso-Britanniassa. Neljännen vuosineljänneksen aikana saimme vielä uuden kumppanin Alankomaista. Toimivan kumppaniverkoston luominen on pitkäjänteinen prosessi, mutta onnistuimme jo solmimaan ensimmäiset asiakassopimukset Iso-Britanniassa ja Tšekissä kumppaneidemme kautta, sekä varmistamaan asiakassitoumuksen puolalaiselta asiakkaalta siten, että tilaus vastaanotettiin kumppaniltamme vuoden 2022 puolella.

Jatkoimme myös uusien kumppaniehdokkaiden kartoittamista useilla eri EMEA-alueen markkinoilla ja pyrimmekin jatkuvasti laajentamaan kumppaniekosysteemiämme. Keskitymme kuitenkin vuonna 2022 entistä enemmän jo olemassa olevien kumppanien myynnin tukemiseen. Tutkimme jatkossa myös uusia suoria markkinoita. Odotamme pilotoivamme vähintään yhtä uutta suoraa markkinaa vuoden 2022 aikana.

Aloitimme katsauskaudella epäorganiseen kasvuun liittyvien mahdollisuuksien tutkimisen. Etsimme ensisijaisesti nykyistä SaaS-tarjoamaamme täydentäviä teknologioita, mutta tutkimme myös mahdollisuuksia vahvistaa asemaamme valituilla maantieteellisillä alueilla. Vuoden aikana tunnistimme monia mielenkiintoisia yhtiöitä ja kävimme keskusteluita niiden kanssa. Suhtaudumme tähän pitkän aikavälin hankkeena ja kriteerimme mahdollisille transaktioille ovat tiukat.

HENKILÖSTÖ

Henkilöstön määrä kokoaikaisiksi työntekijöiksi muunnettuna oli katsauskauden lopussa 125 henkilöä (106). Näistä 105 oli Suomessa (88), 7 Ruotsissa (7), sekä 13 Saksassa (11). Keskusorganisaatiomme Suomessa tukee asiakkaita, kumppaneita ja myyntiä kaikilla markkinoillamme ja sen työntekijämäärä sisältää myös uusista markkinoista vastaavat toimintomme. Keskimäärin henkilöstöä oli Q4 aikana kokoaikaisiksi työntekijöiksi muunnettuna 122 (104) ja vuoden 2021 aikana 114 (103).

Jatkoimme katsauskauden aikana aktiivista rekrytointia tukeaksemme kasvutavoitteitamme. Olemme erityisen iloisia siitä, että niin moni uusi kollega halusi liittyä joukkoomme. Tämän lisäksi olemme ylpeitä korkeasta työntekijätyytyväisyydestä haastavassa rekrytointimarkkinassa, sekä matalasta alle 10 %:n henkilöstön vaihtuvuudesta. Vahvistimme rekrytointiputkeamme laadukkailla osaajilla siten, että olemme hyvässä asemassa kasvattamaan liiketoimintaamme ja henkilöstöämme myös alkaneena vuonna.

Santeri Jussila liittyi maaliskuussa Efectelle tuotejohtajaksi vastaten Efecten tuotestrategiasta ja kehityssuunnitelmista. Santerilla on laaja kokemus tuotejohtamisesta ja hän on onnistunut urallaan maailmanluokan skaalautuvien tuotehallinnan tiimien ja prosessien kehittämisessä.

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).

Pääkonttorimme muutti vuoden 2021 ensimmäisen puolivuotiskauden aikana uusiin toimitiloihin. Uudet toimitilamme tukevat moderneja etä- ja toimistotyötä yhdistäviä työskentelytapoja. Henkilöstö ja kulttuuri ovat meille keskeisiä menestystekijöitä, ja uusi pääkonttorimme tarjoaa tiimeillemme loistavan ympäristön onnistua ja kasvaa.

“ Olemme erityisen iloisia siitä, että niin moni uusi kollega halusi liittyä joukkoomme. Tämän lisäksi olemme ylpeitä korkeasta työntekijätyytyväisyydestä haastavassa rekrytointimarkkinassa, sekä matalasta alle 10 %:n henkilöstön vaihtuvuudesta.”

MARKKINANÄKYMÄT

Markkinanäkymät eivät muuttuneet katsauskauden aikana merkittävästi. IT-palveluhallinnan (ITSM) alustat ovat edelleen digitalisaation mahdollistajia, kun palvelullistaminen (kaiken tarjoaminen palveluna) valtavirtaistuu. Eri toimialoilla toimivat yritykset etsivät pilvipohjaisia ratkaisuita digitalisoidakseen ja automatisoidakseen toimintaansa, ollakseen ketterämpiä, parantaakseen loppukäyttäjäkokenemusta ja säästääkseen kustannuksia.

Odotamme globaalin pilvipohjaisen IT-palvelunhallinnan (ITSM) markkinan jatkavan vahvaa kasvuaan. Koronaviruspandemialla on ollut positiivisia ja negatiivisia vaikutuksia markkinaan kasvaneena pilvipalveluiden kysyntänä ja toisaalta yhtiöiden hidastuneena päätöksentekona. Olemme

myös havainneet, että yrityspalveluiden hallinnan - kyvykkyyksillä, asiakas- ja työntekijäkokenemuksella sekä lisääntyneellä automaatiolla on kasvava merkitys asiakkaillemme ja markkinan kasvua ajavana tekijänä.

Markkina-analytiikat arvioivat globaalin pilvipohjaisen IT-palveluhallinnan-markkinan kasvavan seuraavien 3–5 vuoden aikana 15 % - 20 % vuosittain. Euroopassa kasvun odotetaan vastaavan globaalia kasvuvauhtia. Aasiassa kasvuvauhdin ennustetaan olevan nopeampaa ja vastaavasti Pohjois-Amerikassa kasvuvauhdin ennustetaan olevan hitaampaa kuin globaalisti. Maailmanmarkkinoita hallitsevat edelleen amerikkalaiset yhtiöt, mutta Efecte mainitaan useissa analytiikkoraporteissa haastajana. Efecte jatkaa kasvuaan eurooppalaisena vaihtoehdona globaaleille goljateille.

Pilvipohjaisen identiteetin- ja pääsynhallinnan (IAM) markkinoiden kasvun analytiikkoarviot ovat seuraaviksi 3–5 vuodeksi olleet keskimäärin 19–27 % vuosittain. Erityisen vahvaa kysyntä on kohdistetuille identiteettien hallinnointi- ja hallintaratkaisuille (IGA-ratkaisuille), jotka keskittyvät identiteetin- ja pääsynhallinnan markkinassa identiteetin elinkaaren hallintaan, hallinnointiin ja pääsynhallintaan, ja jotka muodostavat yhden osan laajemmasta IAM-markkinasta. Etätyöskentelyn yleistyminen, muuttuva uhkakuvasto, EU-sääntely ja liiketoiminnan palveluiden kiihtyvä digitalisoituminen ajavat pieniä- ja keskisuuria yrityksiä etsimään perinteisiä IAM-ratkaisuja kustannustehokkaampia ja kevyempiä vaihtoehtoja. Uusi IGA-ratkaisumme vastaa tähän markkinatarpeeseen.

TUOTEKEHITYS

Tarjontamme kehittämistä ohjasivat raportointikaudella neljä pääteemaa: **käyttäjäkokemus, tekoäly ja automaatio, digitaaliset identiteetit ja ekosysteemi.**

Työskentelimme käyttäjäkokemuksen modernisointiohjelman parissa koko vuoden ajan. Lippulaivahankeemme, seuraavan sukupolven itsepalveluportaali, eteni hyvin ja on nyt valmis ensimmäisille aikaisen vaiheen pilottiasiakkaille. Esittelimme myös useita käytettävyyteen ja saavutettavuuteen liittyviä parannuksia kaikkiin tuotteisiimme.

Investointimme tekoäly- ja automaatiokyvykkyksiimme jatkuivat. Julkistimme tärkeitä parannuksia tekoälyä hyödyntävään Virtual Coach -toiminnallisuuteen, kuten koneoppimiseen perustuvat tikettien kategoriasuositukset sekä Quickfill-toiminnon, joka täyttää automaattisesti tietoja uusille tiketeille. Kehitimme myös uusien asiakkaiden käyttöönottoprosessia ja vuoden lopussa käyttöönotettu paranneltu pilvipalvelun automaatio paransi uusien asiakkaiden Efecte-käyttöönotkokemusta.

Digitaalisten identiteettien osalta uuden IGA Starter -ratkaisun lanseeraus oli meille merkittävä virstanpylväs. Aiemmin käyttäjälisensseissämme ei ole ollut käyttötapauskohtaisia rajoituksia. Otimme käyttöön uuden paketointi- ja lisensointimallin IGA Starter -ratkaisussa, missä asiakas saa käyttöönsä käyttövalmiita konfiguraatioita, jotka on lisensoitu vain rajoitettuun määrään käyttötapauksia: digitaalisten identiteettien hallintaan, provisointiin, hallinnointiin ja elinkaaren hallintaan. Tavoitteemme on tulevaisuudessa julkistaa laajemman käytön mahdollistavia lisäpaketteja.

Uskomme uuden paketoitimallin olevan houkutteleva asiakkaillemme ja madaltavan keskisuurten yritysten kynnystä identiteetin hallinnan ratkaisun käyttöönotolle.

Jatkoimme myös ekosysteemiin liittyvien kyvykkyksiemme vahvistamista. Ensimmäisen puolivuotiskauden aikana julkistimme uuden Efecte Whistleblower -ratkaisun. Ratkaisu tarjoaa kustannustehokkaan tavan laajentaa Efecten käyttöä EU:n whistleblower-direktiivin vaatimuksiin vastaamiseksi. Myöhemmin vuoden aikana julkistimme uuden REST API -rajapinnan, joka mahdollistaa asiakkaillemme avoimemman ja kehittäjäystävällisemmän tavan yhdistää Efecte osaksi asiakkaan IT-ekosysteemiä. Lisäsimme myös tuen RedHat LDAP, OpenLDAP ja IBM Directory palvelimille sekä päivitetyn Office 365-integraation, joka mahdollistaa Microsoft API-rajapintojen käytön myös tulevaisuudessa.

Efecten tuotekehityskulut katsauskaudella olivat 3,1 miljoonaa euroa (2,7). Tuotekehityskuluksi kirjattiin 2,6 miljoonaa euroa (1,9). Lisäksi 0,5 miljoonaa euroa (0,4) aktivoitiin taseeseen. Julkinen rahoitus kattoi 0,0 miljoonaa euroa (0,3) tuotekehityskuluista. Konsernin tutkimus ja tuotekehitys tapahtuvat Efecte Finland Oy:ssä. Tuotekehitys tehdään pääosin oman henkilöstön voimin, mutta myös alihankkijoita käytetään tuotekehitykseen joustavuuden ja kustannustehokkuuden lisäämiseksi. Aiomme kasvattaa tuotekehityspanostuksia vuoden 2022 aikana ja odotamme aktivointitason kasvavan merkittävästi.

KONSERNIN TUTKIMUS- JA TUOTEKEHITYSMENOT TILIKAUSILTA 2019–2021

	2021	2020	2019
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	3,1	2,7	2,5
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdesta	18 %	18 %	18 %

VARSINAINEN YHTIÖKOKOUS JA HALLINTO

23.3.2021 pidetty varsinainen yhtiökokous vahvisti tilinpäätöksen tilikaudelta 1.1.-31.12.2020 ja myönsi hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle vastuuvapauden. Yhtiökokous päätti, että tilikaudelta 2020 ei jaeta osinkoa.

Yhtiökokous päätti, että palkkio hallituksen puheenjohtajalle on 3 423 euroa kuukaudessa ja muille hallituksen jäsenille 1 795 euroa kuukaudessa. Palkkioista noin 40 % maksetaan Efecte Oyj:n osakkeina ja noin 60 % rahana.

Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Esther Donatz, Pertti Ervi, Brigitte Falk, Turkka Keskinen, Kari J. Mäkelä ja Päivi Rekonen. 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. Tilikauden lopussa Efecte Oyj:n osakepääoma koostui 6 235 873 osakkeesta. Yhtiön hallussa oli 16 404 omaa osaketta, noin 0,3 % kaikista osakkeista.

Yhtiön osake on kaupankäynnin kohteena Nasdaq First North Growth Market -markkinapaikalla. Tilikauden aikana ylin kurssi oli 17,10 euroa, alin kurssi 12,70 euroa ja päätöskurssi 13,10 euroa. Osakekannan markkina-arvo ilman omia osakkeita oli tilikauden päätöskurssilla noin 81,5 miljoonaa euroa.

OSAKKEENOMISTAJAT

Yhtiöllä oli 31.12.2021 yhteensä 2 696 (2 376) omistajaa. 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 3,2 %. Lisäksi toimitusjohtajan optiot oikeuttavat merkitsemään osakkeita määrän, joka vastaa noin 1,8 %:a osakekannasta.

Hallintarekisteröityjen osakkeiden osuus oli yhteensä noin 25,7 % kaikista osakkeista.

10 suurinta omistajaa 31.12.2021:

	Osakkeenomistaja	Osaketta	%
1	First Fellow Oy	810 499	13,0
2	Sijoitusrahasto Aktia Nordic Micro Cap	469 269	7,53
3	Oy Fincorp Ab	410 000	6,58
4	Op-Suomi Mikroyhtiöt - Erikoissijoitusrahasto	351 969	5,64
5	Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	290 909	4,67
6	Montonen Markku	210 571	3,38
7	Nordea Nordic Small Cap Fund	136 662	2,19
8	Ervi Pertti	88 391	1,42
9	Säästöpankki pienyhtiöt	80 000	1,28
10	Urpalainen Jörgen	72 939	1,17

HALLITUKSEN VALTUUTUKSET

23.3.2021 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 30.6.2022 asti.

23.3.2021 pidetty varsinainen yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 608 000 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 30.6.2022 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), joiden merkintähinta on 5,75 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2021-31.5.2022; B-sarja koostuu 140 000 optio-oikeudesta (joista 132 325 on allokoitu), joiden merkintähinta on 5,00 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2022-31.5.2023; sekä C-sarja koostuu 140 000 optio-oikeudesta (joista 124 250 on allokoitu), joiden merkintähinta on 4,39 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2023-31.5.2024.

2018 optio-ohjelman A-sarjan optioilla on 31.12.2021 mennessä merkitty 154 750 osaketta.

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 139 350 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 20 päivän

volyympainotettu keskipurssi Q1/2022 tulosjulkistuksen jälkeen ja merkintäaika 2.5.2025-31.5.2027; sekä C-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta, joiden merkintähinta on 20 päivän volyympainotettu keskipurssi Q1/2023 tulosjulkistuksen jälkeen ja merkintäaika 2.5.2026-31.5.2028. B-sarjan optiot tullaan allokoimaan vuoden 2022 aikana ja C-sarjan optiot vuoden 2023 aikana.

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

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.

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.

Yhtiö kartoittaa mahdollisia yrityskauppakohteita. Mahdollisen yrityskaupan toteuttamiseen liittyy riskejä kuten epäonnistuminen kohteen integroinnissa, avainhenkilöiden sitouttamisessa, kaupan kohteen ennustettua huonompi taloudellinen kehitys ja transaktioon liittyvät erimielisyydet, oikeudenkäynnit tai korvausvaatimukset.

Aineettomiin oikeuksiin (IPR) liittyvät riskit, kuten oman IPR:n menetykset/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.

Efectellä on omaa toimintaa usealla eri lainkäyttöalueella ja lisäksi asiakkaita sekä kumppaneita myös yhtiön näiden maiden ulkopuolella. Vieraiden oikeus- ja verojärjestelmien soveltuminen toimintaamme kasvattaa väitetyn 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.

Asiakassopimusten ja erityisesti julkisen sektorin asiakkaiden kanssa solmittujen sopimusten ehdot saattavat rajoittaa yhtiön oikeutta muuttaa hinnoittelua tuotantokustannusten noustessa. Yhtiö ei välttämättä pysty hinnoittelemaan kasvavia tuotantokustannuksia eteenpäin, mikäli kustannusten nousu tapahtuu nopeasti.

Koronaviruspandemian kiihtyminen voi aiheuttaa Efecten asiakkaiden ja potentiaalisten asiakkaiden päätöksenteon hidastumista, hankintojen viivästymistä ja voimassa olevien tilausten irtisanomista. Useiden työntekijöiden tai alihankkijoiden sairastuminen koronavirukseen samanaikaisesti voi johtaa viivästyksiin asiakasprojekteissa tai asiakastytyvyyden alenemiseen.

VOITONJAKOESITYS

Emoyhtiön päättyneen tilikauden voitto oli 110 442,42 euroa ja jakokelpoinen vapaa oma pääoma 8 119 330,33 euroa. Hallitus ehdottaa, että voitonjakokelpoiset varat jätetään omaan pääomaan eikä osakkeenomistajille jaeta osinkoa tilikaudelta 2021.

Strategiansa mukaisesti Efecte tulee panostamaan lähivuosina merkittävästi kasvuun, minkä vuoksi yhtiö ei pyri maksamaan osinkoa lähitulevaisuudessa.

PITKÄN AJAN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Pitkän ajan taloudelliset tavoitteet tullaan päivittämään strategiapäivityksen yhteydessä maaliskuussa.

OHJEISTUS VUODELLE 2022

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

SEURAAVA TULOSJULKISTUS

Efecte julkistaa liiketoimintakatsauksen kaudelta 1-3/2022 29.4.2022.

Efecte Oyj
Hallitus

Lisätietoja

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

Hyväksytty neuvonantaja

Evli Pankki Oyj, +358 40 579 6210

Analyytikoille, sijoittajille ja medialle järjestetään tiedotustilaisuus verkkoyhteyden välityksellä perjantaina 11.2.2022 klo 15.00. Osallistujat voivat rekisteröityä webcast-lähetykseen osoitteessa

<https://efecte.videosync.fi/2021-q4/>. Webcast-lähetykseen järjestetään englanniksi ja osallistujat voivat esittää kysymyksiä kirjallisesti webcast-portaalissa. Tallenne webcast-lähetyksestä sekä esitysmateriaalit tullaan julkaisemaan yhtiön sijoittajasivuilla osoitteessa <https://investors.efecte.com>.

Efecte järjestää pääomamarkkinapäivän 2022 webcast-lähetyksenä keskiviikkona 9.3.2022 alkaen klo 15 ja päättyen viimeistään klo 18. Voit rekisteröityä ja seurata tapahtumaa osoitteessa <https://efecte.videosync.fi/2022-cmd>.

Efecte Plc

Efecte auttaa palveluorganisaatioita digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään. Eurooppalaiset asiakkaamme käyttävät pilvipalveluitamme toimiakseen ketterämmin, parantaakseen loppukäyttäjäkokemusta ja säästääkseen kustannuksissa.

Ratkaisuitamme käytetään muun muassa IT-palvelunhallintaan ja tiketointiin 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

efecte

Efecte Oyj | Tilinpäätöstiedote | 11.2.2021

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

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

KONSERNIN TULOSLASKELMA

(1 000 EUR)	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Liikevaihto	9 078	7 495	17 764	14 888
Liiketoiminnan muut tuotot	20	287	50	292
Materiaalit ja palvelut	-910	-642	-1 832	-1 263
Henkilöstökulut	-5 457	-4 846	-11 107	-10 126
Liiketoiminnan muut kulut	-2 238	-1 803	-3 940	-3 665
Käyttökate (EBITDA)	494	492	935	126
Muut poistot	-258	-232	-485	-439
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	235	260	450	-314
Liikearvon poistot	-9	-9	-19	-19
Liikevoitto	226	250	431	-332
Rahoitustuotot ja -kulut	-5	-3	-9	-31
Voitto ennen veroja	221	247	422	-363
Tuloverot	-9	-2	-11	-4
Katsauskauden tulos	213	245	412	-368

KONSERNIN TASE

(1 000 EUR)	12/2021	12/2020
Pysyvät vastaavat		
Kehittämismenot	1 212	1 131
Aineettomat oikeudet	156	211
Liikearvo	5	24
Muut pitkävaikutteiset menot	9	-
Koneet ja kalusto	106	17
Vaihtuvat vastaavat		
Pitkäaikaiset saamiset	52	53
Lyhytaikaiset saamiset	2 495	1 885
Rahavarat	6 508	5 391
Varat yhteensä	10 541	8 712
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma		
Osakepääoma	80	80
Osakeanti	23	-
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	11 779	10 895
Kertyneet voittovarot	-8 573	-8 976
Oma pääoma yhteensä	3 308	1 999
Lyhytaikaiset velat		
Saadut ennakot	3 310	2 943
Ostovelat	468	401
Muut velat	819	835
Siirtovelat	2 636	2 534
Velat yhteensä	7 233	6 713
Oma pääoma ja velat yhteensä	10 541	8 712

efecte

KONSERNIN LYHENNETTY RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 EUR)	2021	2020
Liiketoiminnan rahavirrat		
Tilikauden tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	422	-362
Oikaisut tilikauden tulokseen	504	503
Käyttöpääoman muutos	-89	2 197
Maksetut korot ja muut rahoituskulut	-9	-7
Maksetut verot	-11	-4
Liiketoiminnan nettorahavirta	818	2 325
Investointien rahavirrat		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-608	-546
Luovutustulot lyhytaikaisista sijoituksista	-	1 950
Investointien nettorahavirta	-608	1 404
Rahoituksen rahavirrat		
Osakeannit	906	187
Rahoituksen nettorahavirta	906	187
Rahavarojen (vähennys)/lisäys	1 117	3 916
Rahavarat tilikauden alussa	5 391	1 475
Rahavarat tilikauden lopussa	6 508	5 391

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

(1000 EUR)	31.12.2021	31.12.2020
Sidottu oma pääoma		
Osakepääoma 1.1.	80	80
Osakepääoma 31.12.	80	80
Sidottu oma pääoma yhteensä	80	80
Vapaa oma pääoma		
Osakeanti 1.1	-	-
Osakeanti 31.12	23	-
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 1.1.	10 895	10 708
Osakeanti	883	187
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 31.12.	11 779	10 895
Voitto edellisiltä tilikausilta 1.1.	-8 976	-8 623
Muuntoerot	-8	14
Voitto edellisiltä tilikausilta 31.12.	-8 985	-8 609
Tilikauden voitto (tappio)	412	-368
Vapaa oma pääoma yhteensä	3 228	1 919
Oma pääoma yhteensä	3 308	1 999

2. LIITETIEDOT

2.1 LAADINTAPERUSTA

Tämä raportti on laadittu FAS-standardien kirjaamis- ja arvostamisperiaatteita noudattaen.

2.2 Liikevaihto liiketoiminnoittain

(1 000 EUR)	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
SaaS				
Kertalisenssit	5 692	4 640	10 886	8 806
Ylläpito	37	49	44	93
Palvelut	509	512	1 014	1 010
Konserni yhteensä	2 841	2 295	5 820	4 980

2.3 Osakemäärän kehitys

	Osakemäärä
1.1.2020	5 957 488
Osakemerkintä optioilla	16 002
30.6.2020	5 973 490
Osakemerkintä optioilla	83 133
31.12.2020	6 056 623
Osakemerkintä optiolla	28 500
30.6.2021	6 085 123
Osakemerkintä optioilla	150 750
31.12.2021	6 235 873

31.12.2021 Efecte Oyj:n hallussa on 16 404 omaa osaketta, noin 0,3 % osakkeiden

16 lukumäärästä

2.4 SOPIMUSVASTUUT JA TASEEN ULKOPUOLISET VASTUUT

Seuraavissa taulukoissa on esitetty Yhtiön sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut 31.12.2021 ja 31.12.2020

Muut omasta puolesta annetut vakuudet (1000 EUR)	31.12.2021	31.12.2020
Vuokranmaksun vakuudet	52	49
Yrityskiinnitykset	1 000	1 000
Yhteensä	1 052	1 049

Leasingsopimuksista maksettavat määrät (1000 EUR)	31.12.2021	31.12.2020
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	50	92
Myöhemmin maksettavat	9	59
Yhteensä	59	151

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

Muut vastuusitoumukset

Emoyhtiö Efecte Oyj:llä on toimitiloistaan määräaikainen vuokrasopimus, jonka ensimmäinen mahdollinen päättymispäivä on 31.3.2024. Sopimuksesta aiheutuva vuokravastuu on noin 420 tuhatta euroa

(1000 EUR)	31.12.2021	31.12.2020
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	213	212
Myöhemmin maksettavat	233	420
Yhteensä	446	632

efecte

3. TUNNUSLUVUT

1000 eur	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Liikevaihto	9 078	7 495	17 764	14 888
SaaS	5 692	4 640	10 886	8 806
Kertalisenssit	37	49	44	93
Ylläpito	509	512	1 014	1 010
Palvelut	2 841	2 295	5 820	4 980
Liikevaihto Suomesta	6 767	5 674	13 365	11 314
Liikevaihto ulkomailta	2 311	1 821	4 339	3 574
Kotimaisen liikevaihdon osuus	75 %	76 %	75 %	76 %
Ulkomaisen liikevaihdon osuus	25 %	24 %	25 %	24 %
Toistuva liikevaihto (<i>Recurring revenue</i>)	6 200	5 152	11 900	9 815
Toistuva liikevaihto, osuus liikevaihdosta %	68 %	69 %	67 %	66 %
SaaS MRR, kuukausiliikevaihto kauden lopussa	992	808	992	808
Liikevaihdon kasvu %	21,1 %	7,8 %	19,3 %	7,6 %
Käyttökate	494	492	935	126
Käyttökate %	5,4 %	6,6 %	5,3 %	0,8 %
EBITA	235	260	450	-314
EBITA %	2,6 %	3,5 %	2,5 %	-2,1 %

1000 eur	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Liikevoitto	226	250	431	-332
Liikevoitto %	2,5 %	3,3 %	2,4 %	-2,2 %
Tilikauden tulos	213	245	412	-368
Tulos/osake (EPS), euroa	0,03	0,04	0,07	-0,06
Oma pääoma/osake, euroa	0,53	0,33	0,53	0,33
Taseen loppusumma	10 541	8 172	10 541	8 712
Oma pääoma	3 308	1 999	3 308	1 999
Korollinen nettovelka	-6 508	-5 391	-6 508	-5 391
Sijoitetun pääoman tuotto %	14 %	28 %	16 %	-16 %
Omavaraisuusaste %	46 %	35 %	46 %	35 %
Nettovelkaantumisaste %	-197 %	-270 %	-197 %	-270 %
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	1 387	1 141	2 630	2 203
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdosta	15 %	15 %	15 %	15 %
Henkilöstö keskimäärin kauden aikana	118	102	114	103
Henkilöstö kauden lopussa	125	106	125	106
Ulkona olevat osakkeet (keskimäärin kauden aikana)	6 214 470	5 978 885	6 136 005	5 955 842
Ulkona olevat osakkeet kauden lopussa	6 219 469	5 987 901	6 219 469	5 987 901