



Efecte Oyj

1-6/2018 puolivuotiskatsaus



Huomioitavaa / Forward-Looking Statements

Eräät tämän esityksen osat sisältävät lausumia tulevaisuudesta perustuen yhtiön nykyisiin odotuksiin, arvioihin, ennusteisiin ja oletuksiin.

Sanat kuten "ennustaa", "arvioida", "odottaa", "suunnittelee", sekä niiden johdannaiset on tarkoitettu osoittamaan tulevaisuudennäkymiä, jotka sisältävät mm. yhtiön toimintaa, kannattavuutta, markkinakasvua ja toimialan kehitysnäkymiä, rajoittumatta kuitenkaan näihin seikkoihin.

Nämä lausunnot sisältävät riskejä ja epävarmuustekijöitä, joiden ennustaminen on vaikeaa, ja siksi toteutuvat tulokset ja kehitystrendit voivat poiketa huomattavasti tämänhetkisistä tulevaisuudennäkymistä. Yhtiö päivittää lausuntojaan uuden informaation ja tulevaisuuden tapahtumien osalta tiedonantovelvollisuuden puitteissa.

Certain sections of this presentation contain forward-looking statements based on the Company's current expectations, estimates, projections and assumptions.

Words such as 'forecasts', 'estimates', 'expects', 'plans', and variations of these words and similar expressions are intended to identify forward-looking statements, which include, but are not limited to, The Company's performance and profitability, market growth and industry developments.

These statements involve certain risks and uncertainties, which are difficult to predict, and therefore actual future results and trends may differ materially from what is forecast in forward-looking statements. The Company undertakes to update such statements with respect to new information and future events only within the limits of its statutory obligation to disclose information.

Efecte – suomalainen ohjelmistoyhtiö

- Suomalainen ohjelmistoyhtiö, joka tarjoaa pilvipohjaisia palvelun- ja identiteetinhallinnan ohjelmistoja sekä niitä tukevia asiantuntijapalveluja.
- Perustettu vuonna 1998.
- Toimintaa Suomen lisäksi Ruotsissa, Tanskassa ja Saksassa.
- Ydinliiketoimintaa yhtiön omat pilvipohjaiset ohjelmistotuotteet ja niitä tukevat palvelut, kuten käyttöönotto, integrointi, koulutus ja ylläpito.
- Ratkaisumme tehostavat ja yksinkertaistavat organisaation käytössä olevien palveluiden, tietojärjestelmien sekä infrastruktuurin hallinnointia.
- Yksi asiakasmäärillä mitattuna alan johtavista suurten, keskisuurten ja julkisten organisaatioiden ohjelmistotoimittajista Suomessa ja Pohjoismaissa.
- Listautui First Northiin joulukuussa 2017

Liikevaihto 2017

10,6 milj. €

Henkilöstömäärä

noin **100**

Käyttökate 2017

0,3 milj. €

Asiakasmäärä

Noin **300**

Liikevoitto 2017

-0,1 milj. €

Vuodelle 2018 on ennustettu liikevaihdon kasvun olevan yli 20% ja käyttökatteen olevan selvästi negatiivinen

Strategia tähtää kansainväliseen kasvuun

Missio

Yksinkertaistamme monimutkaista IT-ympäristöä

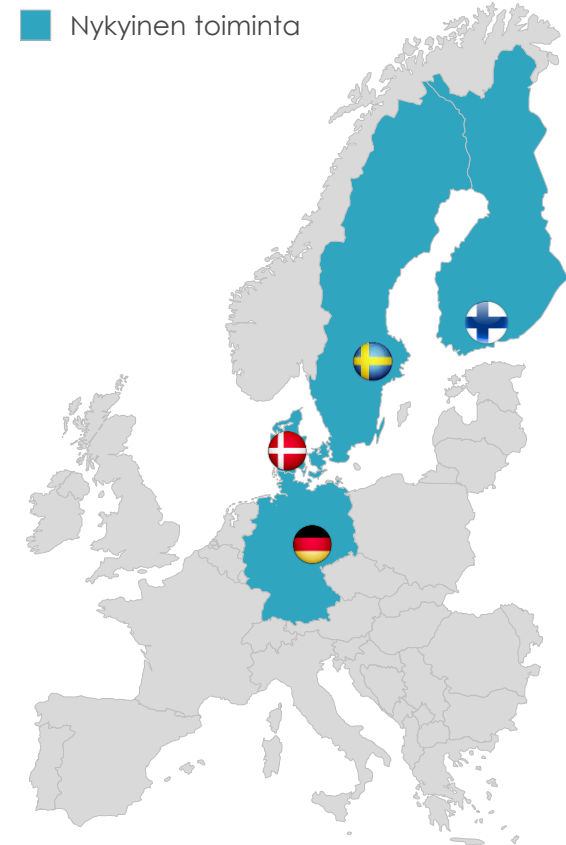
Visio

Olemme johtava eurooppalainen palvelun- ja identiteetinhallinnan ratkaisuyhtiö, joka tarjoaa parhaan käyttäjäkokemuksen yrityspalveluiden hallintaan

Strategiset kulmakivet

- Virtaviivaistaminen ja yksinkertaistaminen digitalisoituvassa maailmassa
- Luotettava suomalainen ohjelmisto-osaaminen kansainvälisille markkinoille
- Paras käyttäjäkokemus

■ Nykyinen toiminta

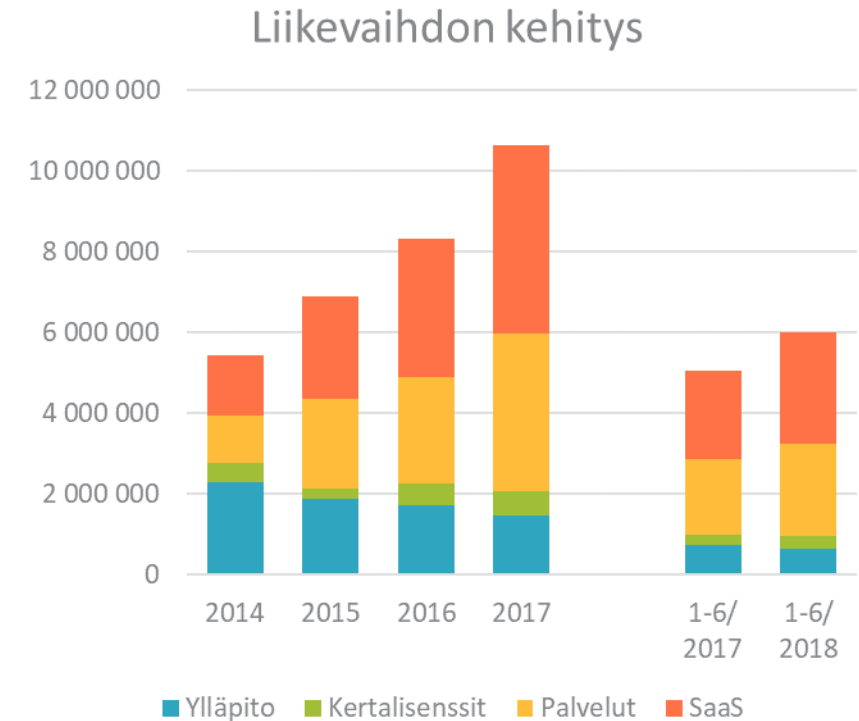




1-6/2018

1-6/2018 lyhyesti

- Liikevaihto kasvoi 19% ja oli 6,0 M€
 - Pääliiketoiminta SaaS kasvoi 25%
 - Palvelut kasvoi 24%
 - Kertalisenssit kasvoi 22%
 - Ylläpito pieneni odotetusti 13%
- Kasvupanostukset heikensivät tulosta, EBITDA -1,0 M€
 - Panostaminen kansainvälisen kasvun kiihdyttämiseen. Saksa tärkein alue



1-6/2018 liiketoiminta

- Liikevaihdon kasvu oli hieman pitkän aikavälin tavoitetta alempi. Tähän ovat vaikuttaneet osaltaan sekä muutamien suurempien asiakasratkaisujen käyttöönoton odotettua hitaampi edistyminen, uusien työntekijöiden suhteellisen suuri osuus sekä henkilöstön vaihtuvuus
- Tilauskertymä 6,6 M€. Tilaukset uusilta asiakkailta kasvoivat 35%, kokonaistilauskertymä laski hieman.
 - Q2:lla tilauskertymä kasvoi
 - Merkittävimmät uudet tilaukset katsauskauden loppupuolella: Suomessa Tampere3-yliopistoilta, Ruotsissa merkittävältä yliopistolta ja Saksassa suurelta asianajotoimistolta
 - Suomen tilauskertymä oli katsauskaudella hyvä, mutta vientimarkkinoiden kehitys ei vielä vastannut odotuksiamme

Tärkeimmät tunnusluvut

1000 eur	1-6/2018	1-6/2017	2017	2016
Liikevaihto	5 983	5 038	10 615	8 325
SaaS	2 730	2 189	4 645	3 439
Kertalisenssit	304	248	615	539
Ylläpito	645	741	1 453	1 707
Palvelut	2 305	1 859	3 901	2 640
Liikevaihto Suomesta	5 025	4 290	9 102	7 142
Liikevaihto ulkomailta	958	748	1 513	1 183
Kotimaisen liikevaihdon osuus	84 %	85 %	86 %	86 %
Ulkomaisen liikevaihdon osuus	16 %	15 %	14 %	14 %
Toistuva liikevaihto (recurring revenue)	3 375	2 930	6 099	5 146
Toistuva liikevaihto, osuus liikevaihdosta %	56 %	58 %	57 %	62 %
SaaS MRR, (kuukausiliikevaihto kauden lopussa)	483	393	425	328
Liikevaihdon kasvu %	18,8 %	-	27,5 %	20,9 %

Tuloslaskelma

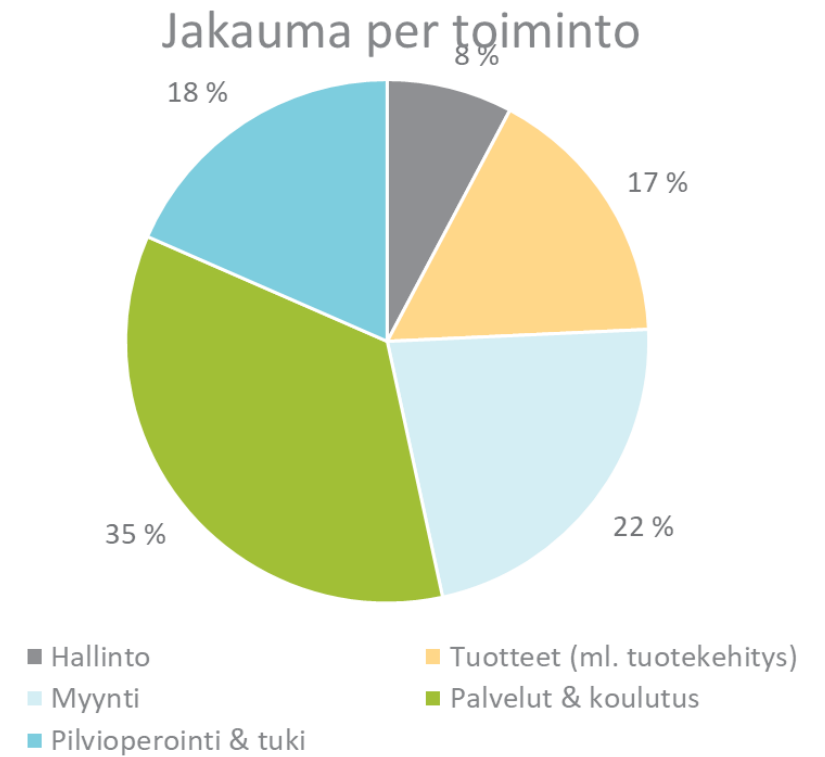
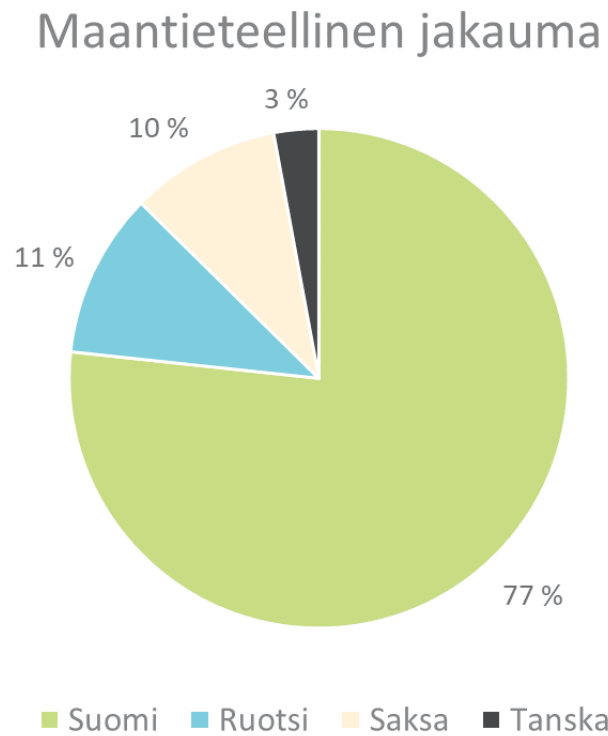
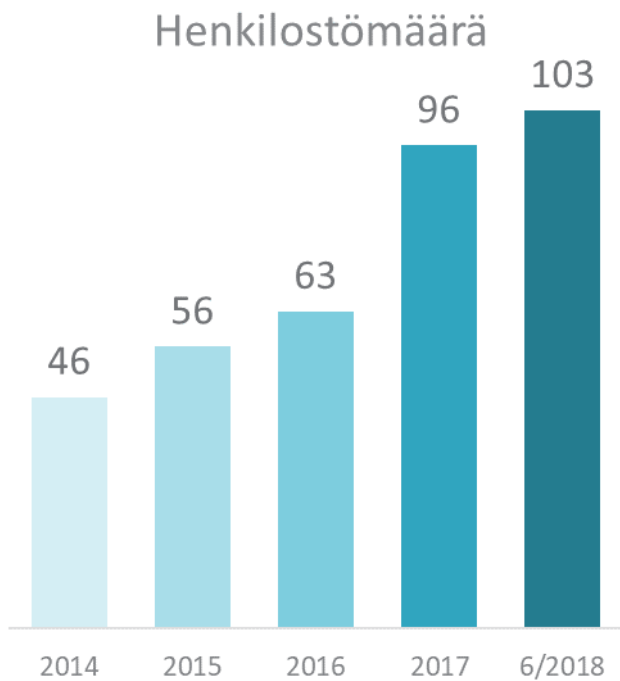
(1 000 EUR)	1-6/18	1-6/17	2017
Liikevaihto	5 983	5 038	10 615
Materiaalit ja palvelut	-520	-581	-1 043
Henkilöstökulut	-4 639	-3 167	-6 502
Liiketoiminnan muut kulut	-1 862	-1 193	-2 766
Käyttökate (EBITDA)	-1 038	96	305
Muut poistot	-168	-123	-263
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-1 205	-26	41
Liikearvon poistot	-9	0	-6
Konserniliikearvon poistot	-24	-73	-145
Liikevoitto	-1 239	-99	-110
Rahoitustuotot ja -kulut	-17	-12	-731
Voitto ennen veroja	-1 256	-111	-841
Tuloverot	-	-	-
Katsauskauden tulos	-1 256	-111	-841
Katsauskauden oikaistu tulos	-1 256	-106	-122

- Liikevaihto 6,0 M€
- Liikevaihto kasvoi 19%
- Käyttökate -1,0 M€
- Liikevoitto -1,2 M€

(1 000 EUR)	6/2018	6/2017	2017
Pysyvät vastaavat			
Kehittämismenot	933	810	925
Aineettomat oikeudet	11	10	13
Liikearvo	71	86	79
Konserniliikearvo	-	97	24
Koneet ja kalusto	42	17	36
Vaihtuvat vastaavat			
Keskeneräiset työt	3	-	95
Pitkäaikaiset saamiset	63	78	46
Lyhytaikaiset saamiset	2 372	1 747	2 027
Rahoitusarvopaperit	3 589	250	3 000
Rahavarat	2 074	2 050	3 098
Varat yhteensä	9 157	5 146	9 344
Oma pääoma			
Osakepääoma	80	11	80
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	10 586	4 733	10 356
Kertyneet voittovarot	-6 101	-4 091	-4 822
Oma pääoma yhteensä	4 566	653	5 614
Lyhytaikaiset velat			
Rahoitusvelat	-	35	0
Saadut ennakot	2 550	2 482	1 435
Ostovelat ,muut velat, siirtovelat	2 042	1 974	2 294
Velat yhteensä	4 592	4 493	3 729
Oma pääoma ja velat yhteensä	9 157	5 146	9 344

- Aktivoidut kehittämismenot noin 0,9 M€
- Liikearvo/konserniliikearvo noin 0,1 M€
- Ei rahoitusvelkaa
- Korollinen nettovelka -5,7 M€ (=nettokassa)
- Omavaraisuusaste 69%
- Nettovelkaisuusaste -124%

Henkilöstömäärä ja -rakenne



Suurimmat omistajat 30.6.2018

	Osakas	Kpl	%
1	First Fellow Oy	1 010 499	17,4
2	Oy Fincorp Ab	684 593	11,8
3	Stadigh Kari	334 546	5,8
4	Innovestor Kasvurahasto I Ky	298 992	5,1
5	Ilmarinen	290 909	5,0
6	Montonen Markku	263 571	4,5
7	Sarkkinen Jussi-Pekka	182 015	3,1
8	Aktia Nordic Micro Cap	174 545	3,0
9	Havacment Oy	121 107	2,1
10	Kosonen Jukka	120 000	2,1

- 30.6.2018 oli yhteensä 1 614 osakkeenomistajaa
- Osakkeita yhteensä 5 810 988 kpl
- Yhtiön hallussa 4 753 omaa osaketta

Toimitusjohtajan vaihtuminen

Uusi toimitusjohtaja: Niilo Fredrikson

- Yhtiö tiedotti 25.5.2018 että toimitusjohtaja Sakari Suhonen tulee siirtymään pois yhtiön palveluksesta syksyn aikana. Hänen toimisuhteensa päättyy elokuussa
 - Talousjohtaja Hannu Nyman toimii väliaikaisena toimitusjohtajana uuden toimitusjohtajan aloittamiseen saakka
- **Uudeksi toimitusjohtajaksi on nimitetty Niilo Fredrikson (s. 1980, DI, KTM).**
 - Hänen odotetaan aloittavan tehtävässä arviolta 24.9.2018, kuitenkin viimeistään vuoden loppuun mennessä
 - Niilo Fredrikson on toiminut viimeksi Nokia Oyj:n palveluksessa, johtaen yhtiön analytiikka- ja keinoälyohjelmistojen yksikköä
 - Tätä ennen hän toimi Comptel Oyj:n johtoryhmässä, vastaten Intelligent Data -liiketoimintayksiköstä. Nokia osti Comptelin viime vuonna
 - Aiemmin Fredrikson oli yli kymmenen vuoden ajan Microsoftin palveluksessa, viimeksi Office 365 -pilvipalveluiden globaalina kumppanistrategia- ja markkinointijohtajana Redmondissa, Yhdysvalloissa
 - Fredrikson on toiminut myös ohjelmistoyrittäjänä Nobman Informatics ja Ch5 Finland -yhtiöissä sekä Ohjelmistoyrittäjät ry:n hallituksessa



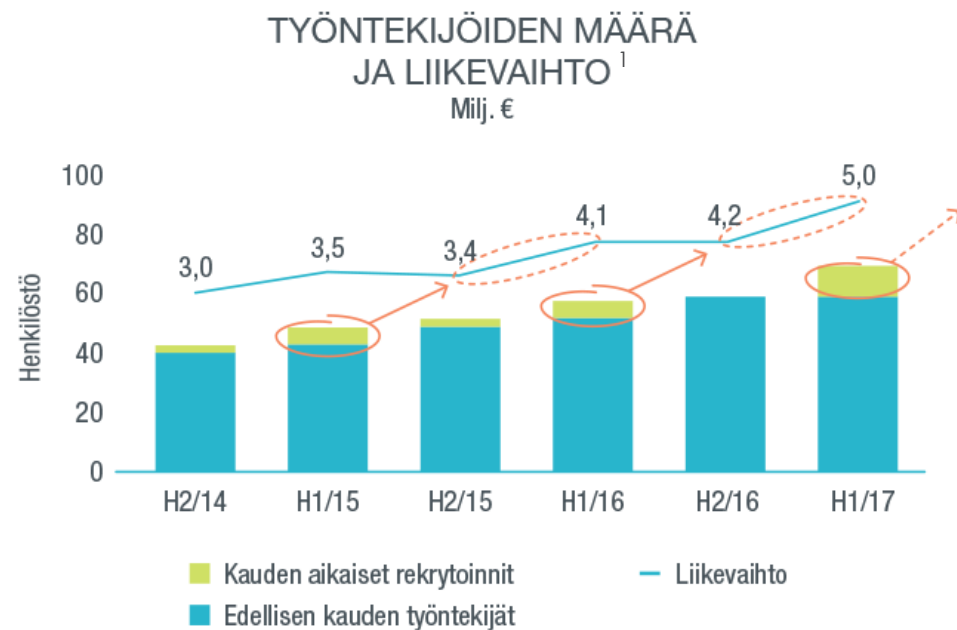
Taloudelliset tavoitteet

Vuosi 2018 - suuntaviivat

- Vuoden 2017 aikana voimakkaasti kasvanut SaaS-liikevaihto antaa hyvän pohjan kasvun jatkumiselle
- Panostukset kansainvälisen kasvun kiihdyttämiseksi jatkuvat
 - Tehdyillä rekrytoineilla ensin kustannusvaikutusta, vasta myöhemmin tulovirtaa
 - Saksan yhtiön kehittäminen tärkein prioriteetti
- Oman organisaation ja toimintatapojen kehittämistä jatketaan
 - Henkilöstön määrä kasvoi 63→96 viime vuoden aikana ja tämän vuoden aikana 103:een. Kasvun odotetaan jatkuvan

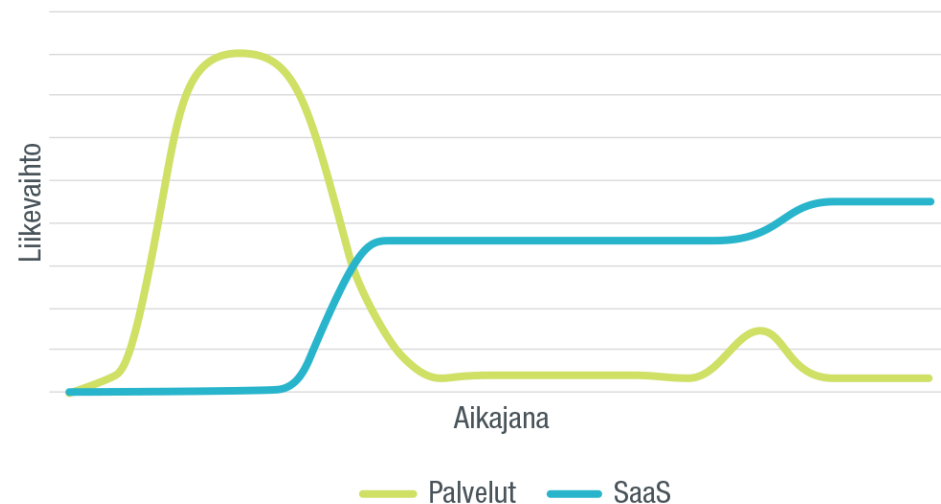
Taloudellinen kehitys

SaaS-liiketoimintamallin myötä kasvu ja toistuva liikevaihto tulee viivästetysti



Kansainvälinen kasvu vaatii myynnin rekrytointeja. Uudet työntekijät vaativat kuitenkin koulutusta ja tuovat lisää liikevaihtoa viivästetysti. Lyhyellä tähtäimellä tämä vaikuttaa negatiivisesti yhtiön kannattavuuteen, mutta varmistaa yhtiön vahvan kasvun jatkumisen pidemmällä aikavälillä.

UUDEN ASIAKKAAN SAAS-LIIKEVAIHTO KASVAA VIIVEELLÄ (HAVAINNOLLISTAVA)



Efecten voittaessa uuden asiakkaan, asiakkuuden elinkaaren alkupäässä liikevaihto painottuu palveluliikevaihtoon (kertaluontoinen liikevaihto), mutta asiakkuuden iän myötä liikevaihdon luonne muuttuu enemmän kohti toistuvaa liikevaihtoa

Taloudelliset tavoitteet, tulosennuste ja osingonjakopolitiikka

Taloudelliset tavoitteet

Efecten tavoitteena on yli 20 prosentin keskimääräinen vuosittainen liikevaihdon orgaaninen kasvu vuosina 2017–2022.

Voimakkaat investoinnit kansainvälistymiseen alentavat liikevoittoa lähivuosina, mutta strategiakauden loppua kohden yhtiö tavoittelee kaksinumeroista liikevoittoprosenttia.

Tulosennuste 2018

Yhtiö on tehnyt voimakkaita etupainotteisia kasvupanostuksia vientimarkkinoille, etenkin Saksaan ja Ruotsiin, minkä odotetaan kiihdyttävän kasvua toisesta vuosineljänneksestä alkaen. Liikevaihdon vuosikasvun arvioidaan ylittävän 20 %. Kasvupanostuksien johdosta odotamme yhtiön käyttökatteen olevan selvästi negatiivinen. Alkuvuoden odotetaan olevan kannattavuudeltaan loppuvuotta heikompi.

Osingonjakopolitiikka

Yhtiö investoi strategiansa mukaisesti lähivuosina merkittävästi kasvuun, minkä johdosta tavoitteena ei ole maksaa osinkoja vuosina 2018–2020.

Illustraatio taloudellisten tavoitteiden mukaisesta liikevaihdon ja kannattavuuden kehityksestä

	2016 (toteuma)	2017 (toteuma)	2018	2019	2020	2021	2022
	Illustraatio taloudellisten tavoitteiden mukaisesta liikevaihdon ja kannattavuuden kehityksestä						
Liikevaihto	8,3 M€	10,6 M€					>20 % CAGR 2017–2022
Liiketoiminnan kannattavuus	Käyttökate 6 %	Käyttökate 3 %	 Voimakkaat investoinnit kansainvälistymiseen alentavat liikevoittoa lähivuosina				Kaksi- numeroinen liikevoitto-%
Rahoitus	Kassavirta	Kassavirta	IPO 2017	IPO 2017	Kassavirta	Kassavirta	Kassavirta

Efecte sijoituskohteena

Yksinkertaistamme monimutkaista IT-ympäristöä





Liitemateriaali



Liiketoimintamalli ja strategia

Efecten tuotteet ja palvelut

IT-palvelunhallinnan ratkaisu, jossa mukana identiteetinhallinta

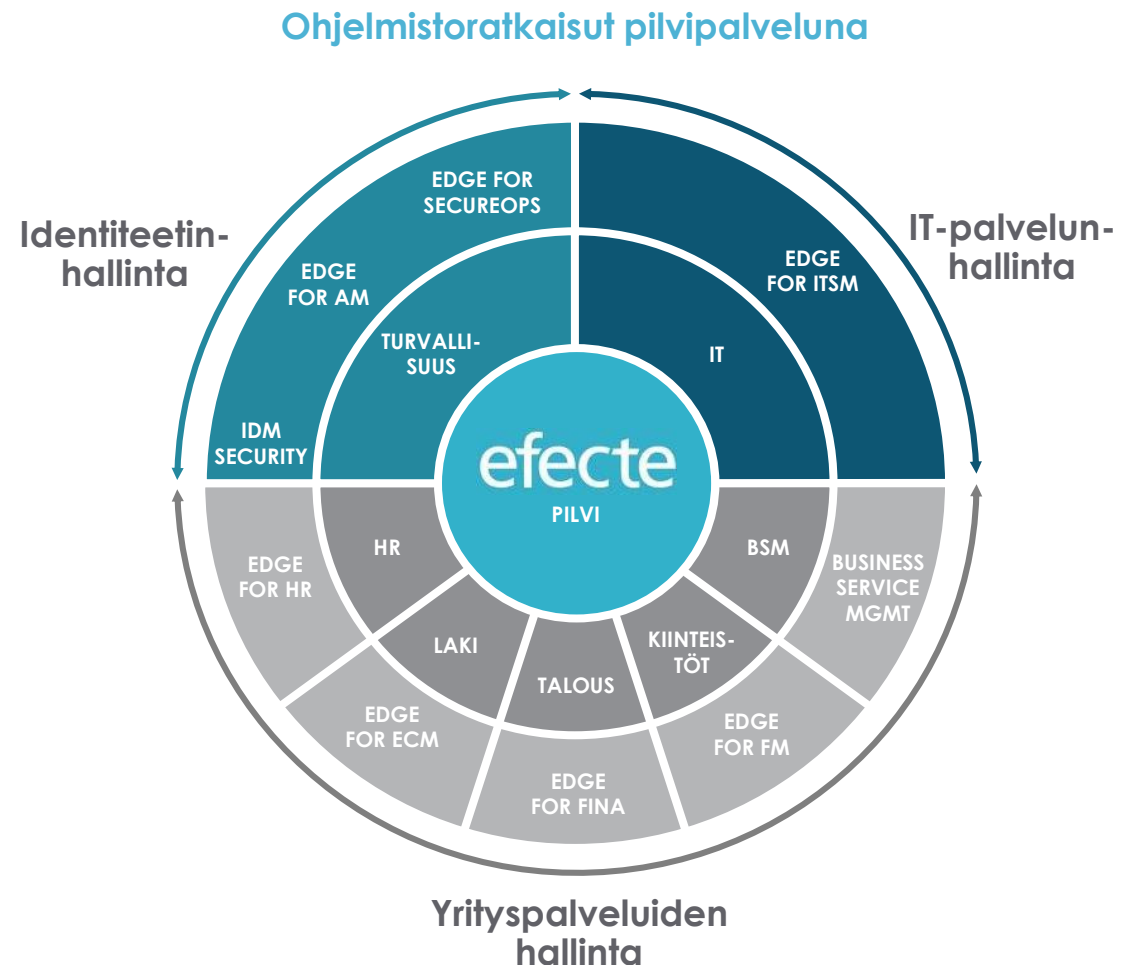
Kaksi tuotekokonaisuutta:

- IT-palvelunhallinta
(IT Service Management, ITSM)
- Identiteetin- ja pääsynhallinta
(Identity and Access Management, IAM)

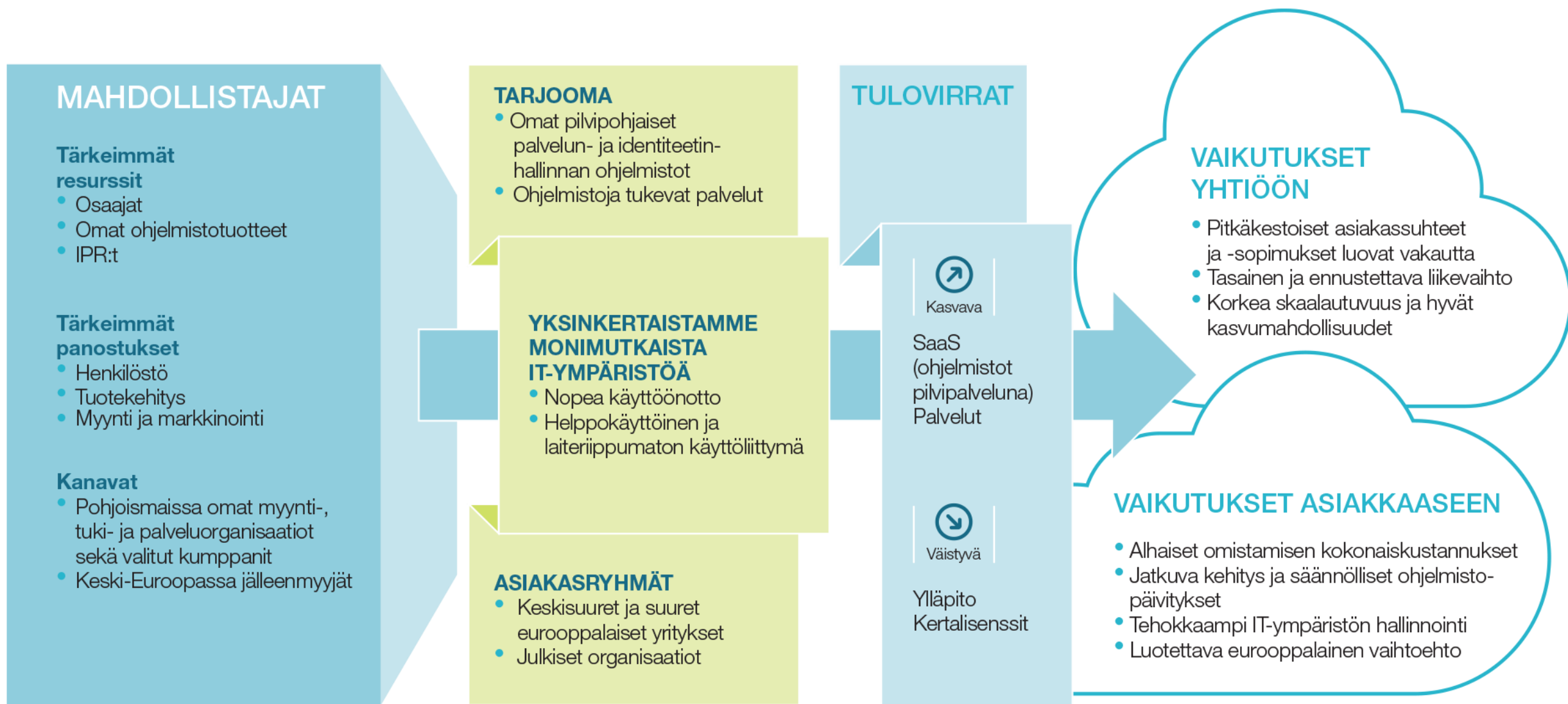
Yrityspalveluiden ratkaisussa hyödynnetään molempia tuotteita.

Pilvipohjainen Efecten Edge -alusta yhdistää kaikki kolme yhdeksi kokonaisuudeksi.

Ohjelmistoja tukevat palvelut asiakkuuden elinkaaren eri vaiheisiin



Efecten liiketoimintamalli



Tuotteemme soveltuvat erinomaisesti eurooppalaisille keskisuurille yrityksille

Yhtiön markkina-asema on muuttunut viime vuosien aikana

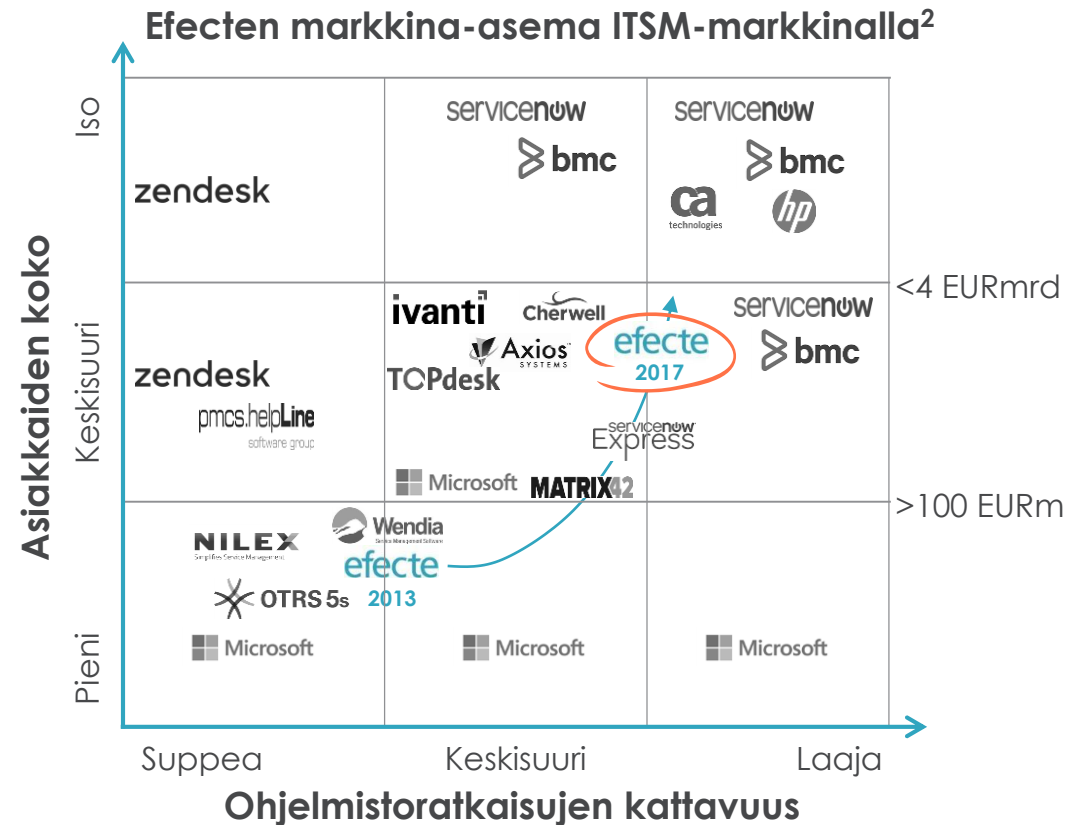
Efecte on asiakasmäärillä mitattuna yksi alan johtavista suurten, keskisuurten ja julkisten organisaatioiden ohjelmistotoimittajista Suomessa ja Pohjoismaissa¹.

Tarjoaa IT-palvelunhallinta- ja identiteetinhallintaratkaisuja pilvipohjaisella toimitusmallilla.

Erikoistuu keskisuuriin yrityksiin.

Asemaa ITSM-markkinalla kehitetty aktiivisesti kohti isompaa tarjoomaa ja isompia asiakkaita.

Efecten kohdesegmentit ovat suuret ja keskisuuret yritykset ja julkiset organisaatiot



Pilvipohjaisten ratkaisuidemme keskeiset kilpailuedut

Efecten ratkaisujen avulla asiakkaiden on helpompi hallita, valvoa ja kehittää omiin tietojärjestelmiinsä tai palveluihinsa liittyviä kokonaisuuksia

Skaalautuva ja helppokäyttöinen ratkaisu, joka on helposti konfiguroitava ja laajennettavissa

Matalammat kokonaiskustannukset kilpailijoihin verrattuna*

Asiakaslähtöinen käyttäjäkokemus ja laiteriippumaton käyttöliittymä

Helppo ja keskitetty ohjelmistopäivitys

Turvallinen eurooppalainen vaihtoehto tietoturvanäkökulmasta

Asiakkaalle sopiva pilvivaihtoehto joko monen käyttäjän yhteisestä tai asiakaskohtaisesta pilvestä

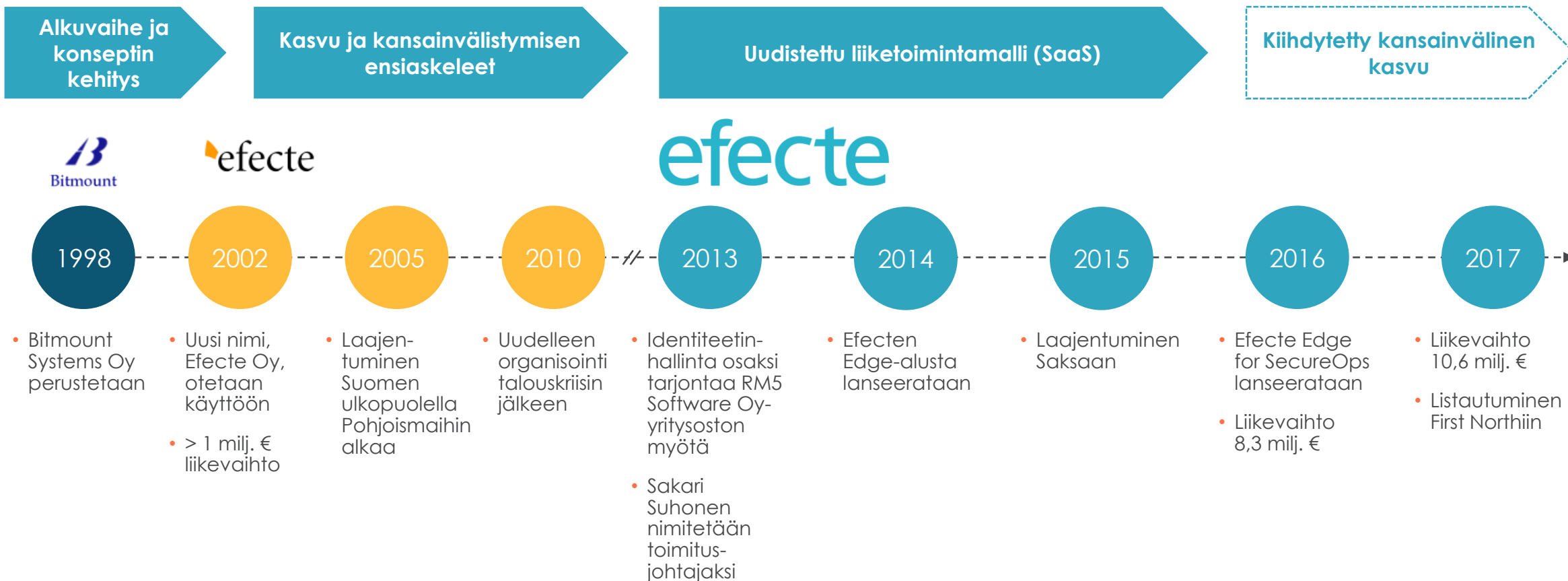
Tunnettu ja merkittävä toimija Suomessa ja Pohjoismaissa

Pitkäaikaiset sopimukset ja tasaiset käyttömaksut

* Yhtiön johdon arvio

Efecten historian virstanpylväitä

Suomalaisesta start-upista kansainvälisesti laajentuvaksi SaaS-ohjelmistotoimittajaksi





Toimintaympäristö ja markkinat

Markkina-ajurit ja trendit

MARKKINA-AJURIT JA TRENDIT

Asiakkaiden siirtyminen pilvipohjaisiin, helppokäyttöisiin ratkaisuihin

Vanhoja, ns. legacy IT-palvelunhallinta- ja identiteetinhallintaratkaisuja vaihdetaan pilvipohjaisiin ratkaisuihin kiihtyvällä tahdilla

Lisääntynyt huoli tietoturvariskeistä ja muutokset lainsäädännössä

EU:n tietosuoja-asetus GDPR vaikuttaa positiivisesti identiteetin- ja pääsynhallintaohjelmistomarkkinoihin

Kokonaiskustannusten kasvava rooli päätöksenteossa

Alemmat kokonaiskustannukset ovat asiakkaille yhä tärkeämpi ostokriteeri

Asiakaskokemuksen parantaminen

Kysyntä nopeasti implementoitaville ja helposti räätälöitävissä oleville ratkaisuille kasvaa

EFFECTEN VASTAUS MARKKINA-AJUREIHIN

Onnistunut siirtyminen perinteisistä paikallisesti asennettavista ohjelmistoista pilvipalvelumalliin

Oman liiketoiminnan transformaatio nopeaan ja skaalautuvaan pilvipalvelumalliin

Turvallinen eurooppalainen vaihtoehto

Asiakkaiden tietojen säilyttäminen asiakkaan toiveiden mukaisessa maassa

Ennakoitavat, kilpailukykyiset kokonaiskustannukset

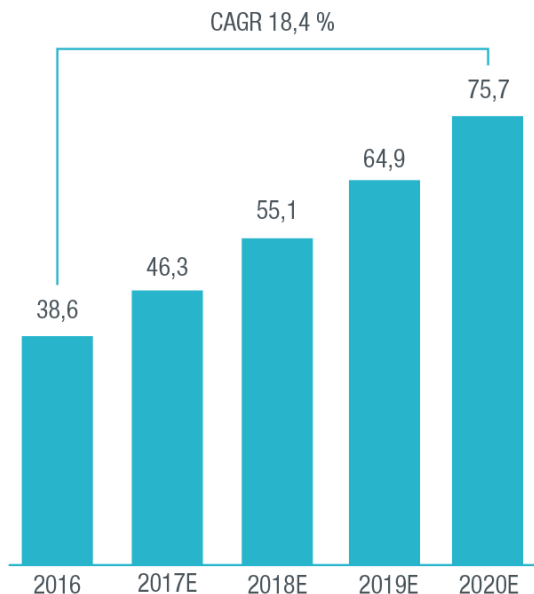
Pilvipalveluna laskutus käytön mukaan
Ei etukäteisinvestointeja
Helposti ennakoitavat kustannukset

Pilvipohjaiset ratkaisut parantavat asiakaskokemusta

Ratkaisut helposti räätälöitävissä myös asiakkaan omasta toimesta
Vaiheittainen käyttöönotto
Parantunut tuottavuus ja nopeammat vasteajat

Efecten toimialoille ennustetaan huomattavaa kasvua

SAAS¹ – SOFTWARE AS A SERVICE
GLOBAALI MARKKINA
Mrd. \$



- Pilvipalveluiden käyttöönotto on nykyään helppoa ja vaivatonta
- Pilvipohjaisten SaaS-ohjelmistojen yleistyessä myös niihin liittyvien palveluiden tarve kasvaa

ITSM² – IT SERVICE MANAGEMENT
GLOBAALI MARKKINA
Mrd. \$



- Globaali pilvipohjainen ITSM-markkina, eli IT-palvelunhallintamarkkina, sisältää ohjelmistoratkaisut, jotka toimitetaan SaaS-mallin kautta, ja niihin liittyvät palvelut

IAM² – IDENTITY & ACCESS MANAGEMENT
GLOBAALI MARKKINA
Mrd. \$



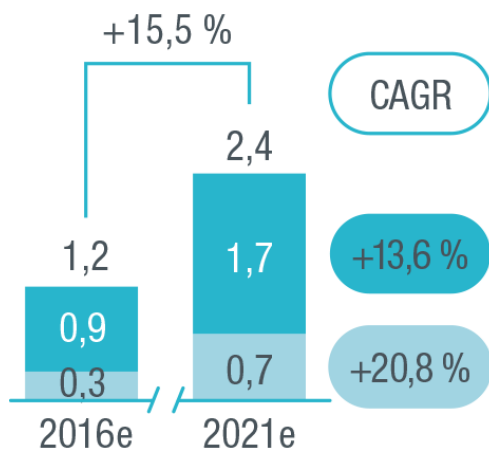
- Globaali pilvipohjainen IAM-markkina, eli identiteetin- ja pääsynhallintamarkkina, sisältää ohjelmistoratkaisut, jotka auttavat yrityksiä ehkäisemään turvallisuuteen ja säännösten noudattamiseen liittyviä uhkia

Euroopan pilvipohjainen ITSM-markkina

Etenkin pienten ja keskisuurten yritysten markkinalle odotetaan kovaa kasvua

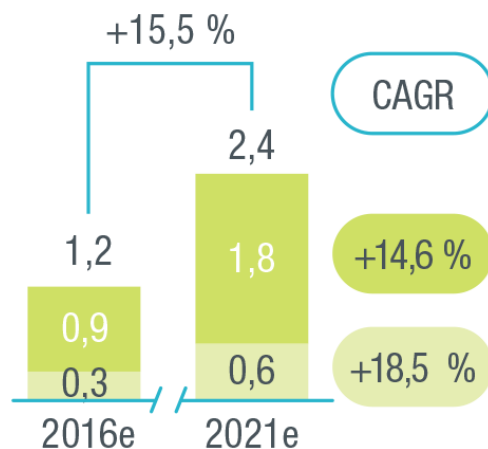
EUROOPAN PILVIPOHJAINEN ITSM-MARKKINA¹ Mrd. \$

Jako yritysten koon mukaan



■ Suuret yhtiöt²
■ Pienet ja keskisuuret yhtiöt²

Jako segmentin mukaan



■ ITSM-ohjelmistot
■ ITSM-palvelut

- Euroopan ITSM-markkinan kooksi vuodelle 2016 arvioidaan noin 1,2 miljardia dollaria
- Tämä on noin 26,4 % globaalista pilvipohjaisesta markkinasta
- Euroopan ITSM-markkinan voi jakaa asiakasyritysten koon mukaan sekä markkinasegmentin mukaan
- Suurten yritysten odotetaan vastaavan vuonna 2016 noin 76 % markkinasta, mutta pienille ja keskisuurille yrityksille odotetaan nopeampaa kasvua
- ITSM-ohjelmistojen odotetaan vastaavan vuonna 2016 noin 78 % Euroopan pilvipohjaisesta ITSM-markkinasta
- ITSM-palveluiden odotetaan kasvavan hieman nopeammin kuin ITSM-ohjelmistot vuosina 2016–2021

Efecten keskeisimmät ITSM-kilpailijat

Rajattu määrä pilvipohjaisten ohjelmistojen toimittajia keskisuurille yrityksille

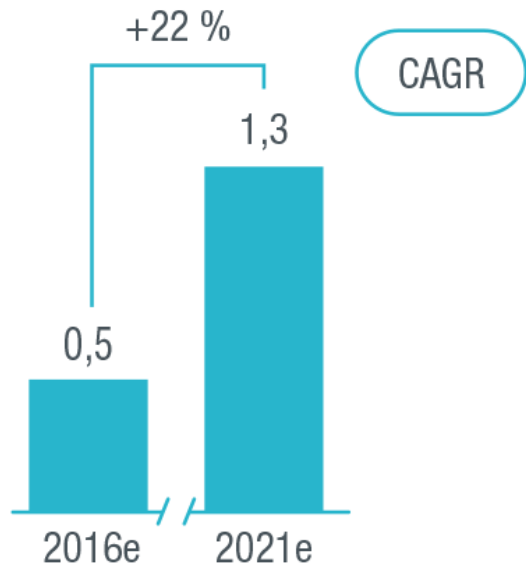
	Kohdeasiakkaan liikevaihto > 4 mrd. €		Kohdeasiakkaan liikevaihto 100 milj. €–4 mrd. €		
	servicenow	bmc	Cherwell	ivanti	efecte
Perustettu ¹	2004	1980	2004	2017	1998
Yrityksen pääkonttori ¹	Kalifornia 	Teksas 	Colorado 	Utah 	Espoo 
Kohdeasiakas- ryhmä ²	G2000-yritykset	Suuret ja G2000- yritykset	Keskisuuret yritykset	Keskisuuret yritykset	Keskisuuret ja suuret yritykset

Euroopan IAM-markkina

Euroopan pilvipohjaisen IAM-markkinan odotetaan kasvavan nopeasti

EUROOPAN IAM-MARKKINA¹

Mrd. \$



■ Pilvipohjaiset ratkaisut

- Euroopan pilvipohjaisen IAM-markkinan kooksi arvioidaan 2016 noin 0,5 miljardia dollaria
- Tämän markkinan odotetaan kasvavan nopeasti, noin 22 % keskimääräisellä vuositahtilla vuosina 2016–2021
- Markkinan kooksi vuonna 2021 arvioidaan noin 1,3 miljardia dollaria

Efecten keskeisimmät IAM-kilpailijat

Neljä pääkilpailijaa Yhdysvalloista, Efecte on yksi varteenotettavista eurooppalaisista vaihtoehtoista

					
Perustettu ¹	1975	2009	1995	1987	1998
Yrityksen pääkonttori ¹	Washington 	Kalifornia 	Teksas 	Kalifornia 	Espoo 
Kohdeasiakasryhmä ²	Keskisuuret ja suuret yritykset	Keskisuuret ja suuret yritykset	Keskisuuret ja suuret yritykset	Keskisuuret ja suuret yritykset	Keskisuuret ja suuret yritykset

Kiitos!



www.efecte.com