

Efecte Oyj:n tilinpäätöstiedote 2022 - SaaS +26 %, oikaistu käyttökateprosentti +2 %

EFFECTE OYJ -- TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 2022 -- 1.3.2023 klo 8.30

Efecte Oyj:n tilinpäätöstiedote 2022 - SaaS +26 %, oikaistu käyttökateprosentti +2 %

10-12/2022:

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 22 % ja oli 5,9 miljoonaa euroa (4,9)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 27 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 33 %
- Käyttökate oli -0,2 miljoonaa euroa (0,1) ja liikevoitto -0,5 miljoonaa euroa (-0,0)
- Oikaistu käyttökate¹ oli -0,0 miljoonaa euroa (0,1)
- Käyttökateprosentti oli -3 % (2 %) ja oikaistu käyttökateprosentti¹ -1 % (2 %)
- Palveluliikevaihto kasvoi 17 %
- Keskittyminen julkiseen sektoriin tuotti tulosta ja tasoitti yksityisen sektorin lievää hidastumista.

1-12/2022:

- Kokonaisliikevaihto kasvoi 22 % ja oli 21,6 miljoonaa euroa (17,8)
- SaaS-liikevaihto kasvoi 26 % ja kansainvälinen SaaS-liikevaihto 36 %
- Käyttökate oli -0,0 miljoonaa euroa (0,9) ja liikevoitto -0,9 miljoonaa euroa (0,4)
- Oikaistu käyttökate¹ oli 0,5 miljoonaa euroa (0,9)
- Käyttökateprosentti oli -0 % (5 %) ja oikaistu käyttökateprosentti¹ 2 % (5 %)
- Liiketoiminnan rahavirta oli 0,5 miljoonaa euroa (0,8)

Ohjeistus vuodelle 2023:

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

Konsernin keskeiset tunnusluvut

1000 EUR	10-12/2022	10-12/2021	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
Liikevaihto	5 910	4 853	11 251	9 078	21 607	17 764
Käyttökate (EBITDA)	-184	95	-92	494	-13	935
Oikaistu käyttökate (EBITDA) ¹	-42	95	221	494	519	935
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-346	-34	-404	235	-581	450
Liikevoitto (EBIT)	-488	-38	-682	226	-864	431
Katsauskauden tulos	-510	-49	-745	213	-287	412
Tulos/osake, euroa	-0,08	-0,01	-0,12	0,03	-0,05	0,07
Oma pääoma/osake,	0,69	0,53	0,69	0,53	0,69	0,53

euroa

SaaS MRR	1 270	992	1 270	992	1 270	992
----------	-------	-----	-------	-----	-------	-----

¹ Oikaistut luvut sisältävät neljännen vuosineljänneksen osalta 0,1 miljoonan euron oikaisun, H2 osalta 0,3 miljoonan euron oikaisun ja 2022 osalta 0,5 miljoonan euron oikaisun liittyen epäorgaaniseen toimintaan. Vertailukauden luvut eivät sisällä oikaisuja.

Toimitusjohtaja Niilo Fredrikson:

Efecten vuosi oli jälleen menestyksenkäs. Makroympäristö oli yllätyksiä täynnä, mutta sopeuduimme ja menestyimme olosuhteista huolimatta. Olemme kiitollisia kaikille asiakkaillemme, että saimme auttaa heitä digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään.

Vahva suoritus Q4:llä

SaaS-kasvu jatkui vuoden viimeisellä neljänneksellä vauhdikkaana ja oli 27 %. Tästä 23 % oli orgaanista kasvua. Panostuksemme julkiseen sektoriin tuotti tulosta, mikä tasoitti yksityisen sektorin lievää hidastumista. Suomen tiimimme ansaitsee erityismaininnan vahvasta suorituksesta loppuvuonna. Asiakaspoistuma pysyi poikkeuksellisen alhaisena 2,3 prosentissa. Vuoden 2023 aikana odotamme asiakaspoistuman nousevan takaisin normaalille tasolle. Kannattavuus oli suunniteltua parempi tehokkaan kustannusten hallinnan ja liikevaihdon kasvun ansiosta.

Asiakkaat olivat aiempaa varovaisempia päätöksenteossaan viimeisellä vuosineljännekselläkin. Näimme kuitenkin monia onnistumisia myös kansainvälisillä markkinoillamme. Esimerkiksi Puolassa onnistuimme viimeisen neljänneksen aikana voittamaan yhdeksän uutta asiakasta InteliWISEn tarjoamalla, joka auttaa asiakkaitamme automatisoimaan keskusteluita tekoälyllä. Näimme myös hyvää edistystä Yhdistyneessä Kuningaskunnassa, jossa saimme Somerset Cancer Registeristä julkisen referenssiasiakkaan.

Vahvistuva tarjoama

SaaS-yhtiönä pitkässä juoksussa tuotteemme määrittää sen, menestymmekö vai emme. Tarjoamamme on oltava kilpailukykyinen niin tänään kuin huomennakin. Teimme viime vuonna merkittäviä investointeja alustaamme. Toimitimme ensimmäiset yleisesti saatavilla olevat versiot uudesta itsepalvelukäyttöliittymästä ja palvelunhallinnan chat-ratkaisustamme (Efecte Chat for Service Management), jotka ensimmäiset asiakkaat ovat ottaneet jo käyttöön. Toteutimme lukuisia menestyksellisiä identiteettien hallinnoinnin IGA-ratkaisun käyttöönottoja uusimpina todisteina ratkaisun käyttökelpoisuudesta. Resursointihaasteet aiheuttivat toimitusaikojen pidentymistä, mikä vaikutti jossain määrin IGA-ratkaisun uusmyyntiin.

Olemme seuranneet tiiviisti GPT-3:n kaltaisiin kielimalleihin liittyvää kehitystä. Näemme niissä mahdollisuuden kasvattaa automaatiota ja samalla parantaa käyttäjäkokemusta. Meillä on jo tiimi, joka hallitsee keskusteluiden automatisoinnin tekoälyllä ja siihen liittyvät teknologiat. Tämä tarjoaa meille hyvät valmiudet tutkia ja testata uusia ratkaisuja, samalla huomioiden sen miten myös tietosuoja ja -turva voidaan varmistaa näitä teknologioita käytettäessä.

Kasvua vuonna 2023

Toimintaympäristömme on viime vuosina ollut täynnä yllätyksiä. Kaikesta ympärillä tapahtuvasta huolimatta olemme pystyneet kasvamaan suunnitelmamme mukaisesti keskittymällä asiakkaidemme palvelemiseen ja strategiamme toteuttamiseen. Investoimme ja kasvatimme tiimiämme viime vuonna ja olemmekin nyt luottavaisia sen suhteen. Uskomme, että voimme työskennellä jatkossa yhä älykkäämmin ja hyödyntää mittakaavaetuja. Tämä alkanee näkymään vuoden loppua kohden myös kannattavuudessamme. Strategiset kulmakivemme - kasvu, tuote, ihmiset ja M&A - osoittavat meille selkeän suunnan, ja odotamme innolla, että voimme auttaa yhä uusia ihmisiä digitalisoimaan ja automatisoimaan työtään. Jos onnistumme, olemme jälleen askeleen lähempänä visiotamme: olla palvelunhallinnan numero yksi Euroopassa - johtava eurooppalainen vaihtoehto alamme globaaleille goljateille.

Lisätietoja:

Hyväksytty neuvonantaja: Evli Oyj, puh. 040 579 6210

Tiedotteessa esitetyt luvut on pyöristetty tarkoista luvuista.

LIKEVAIHTO JA TULOS

Liikevaihdon jakautuminen

Liikevaihto, 1000 EUR	10-12/2022	10-12/2021	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
SaaS	3 734	2 930	7 318	5 692	13 760	10 886
Kertalisenssit	33	27	33	37	48	44
Ylläpito	219	254	442	509	901	1 014
Palvelut	1 924	1 640	3 458	2 841	6 899	5 820
Konserni yhteensä	5 910	4 853	11 251	9 078	21 607	17 764

Efecten liikevaihto 1-12/2022 oli 21,6 miljoonaa euroa (17,8) kasvaen 22 % vertailukaudesta. Suomen ulkopuolisista asiakkuuksista liikevaihtoa kertyi 5,3 miljoonaa euroa (4,4) eli noin 25 % kokonaisliikevaihdosta (25 %).

Software as a Service (SaaS) -liikevaihto kasvoi 26 % ja palveluliikevaihto 19 %. Kertalisenssien liikevaihto pysyi strategiamme mukaisesti merkityksettömänä. Kertalisenssien ylläpitoliikevaihto jatkoi laskevalla trendillään. Toistuva liikevaihto (SaaS ja ylläpito) oli katsauskaudella 14,7 miljoonaa euroa (11,9), muodostaen noin 68 % kokonaisliikevaihdosta (67 %).

SaaS MRR oli katsauskauden lopulla 1 270 tuhatta euroa ja kasvoi 28 % vertailukaudesta. MRR-kasvusta 14 prosenttiyksikköä kertyi vakiintuneista asiakkuuksista (nettopysyvyyssaste 114 %) ja 14 prosenttiyksikköä 12/2021 jälkeen alkaneista uusista asiakkuuksista ja yrityskaupalla hankitun InteliWISEn asiakkaista. Bruttopoistuma oli 2,3 % (4,7 %) ja bruttokate joulukuun lopussa 80 % (81 %).

Katsauskauden aikana aloimme tarjota laajennettuja tukipalvelupaketteja, jotka sisältävät parempia tukipalveluita ratkaisuillemme. Näiden tukipakettien myynnistä tuleva liikevaihto on sisällytetty SaaS-liikevaihtoon. Katsauskauden lopussa laajennettujen tukipalvelupakettien myynnistä saatava SaaS MRR oli 3 tuhatta euroa.

Keskimääräinen asiakashankintakustannuksemme (CAC) oli 12 kuukauden liukuvalla ajanjaksolla 98 tuhatta euroa (82) ja uuden voitetun asiakkaan keskimääräinen elinkaaren aikainen tuotto (LTV) 994 tuhatta euroa (678). Täten LTV/CAC-suhdelukumme oli 10,2 (8,3). Tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan hankkimiskustannus ansaitaan asiakkaan elinkaaren aikana takaisin 10,2-kertaisesti. Nettopysyvyyssaste, bruttopoistuma, toistuvan liikevaihdon bruttokate, asiakashankintakustannus ja uuden hankitun asiakkaan keskimääräinen elinkaaren tuotto on kaikki laskettu Efecten luvuista ilman InteliWISEä.

Palveluliikevaihdon kehitys oli vahvaa johtuen monista merkittävistä käyttöönottoprojekteista erityisesti julkisella sektorilla, vakiintuneiden asiakkaiden Efecten käytön laajentumisesta sekä InteliWISE-yrityskaupasta johtuen. Strategiamme mukaisesti keskitymme kasvattamaan SaaS-liiketoimintaamme, ja palveluliiketoimintamme tarkoituksena on tukea käyttöönottoja yhdessä kumppaniverkostomme kanssa. SaaS muodosti jo 64 % liikevaihdostamme (61 %).

Käyttökate oli -0,0 miljoonaa euroa (0,9) ja liikevoitto -0,9 miljoonaa euroa (0,4). Myynnin, markkinoinnin sekä tuotekehityksen investoinnit vaikuttivat kannattavuuteen katsauskaudella.

Oikaistu käyttökate oli 0,5 miljoonaa euroa (0,9). Oikaistu käyttökate lasketaan poistamalla käyttökatteesta ja liikevoitosta vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät. Vertailukaudella nämä erät liittyivät epäorganiseen toimintaan ja olivat määrältään 0,5 miljoonaa euroa

Tuloverot olivat 0,6 miljoonaa euroa positiiviset (-0,0) johtuen verotuksessa hyödyntämättömien tappioiden osittaisesta kirjaamisesta laskennalliseksi verosaamiseksi taseeseen. Vuosilta 2013–2020 vahvistettujen tappioiden määrä on Efecte Finland Oy:n osalta yhteensä 3,1 miljoonaa euroa ja Efecte Oyj:n osalta 3,5 miljoonaa euroa. Kokonaisverovaikutus 20 % on 1,3 miljoonaa euroa, josta 0,7 miljoonaa euroa aktivoitiin taseeseen katsauskauden aikana. Veroina on huomioitu katsauskauden tulosta vastaava vero. Efectellä on Suomen verotuksessa vahvistettuja tappioita, joten maksettavaa tuloveroa ei kertynyt Suomessa.

Katsauskauden tulos oli -0,3 miljoonaa euroa (0,4).

RAHOITUS JA INVESTOINNIT

Efecte-konsernin taseen loppusumma oli katsauskauden lopussa 15,4 miljoonaa euroa (10,5). Omavaraisuusaste oli 39 % (46 %) ja nettovelkaantumisaste -28 % (-197 %).

Yhtiöllä oli katsauskauden lopussa korollista lainaa 1,9 miljoonaa euroa (0). Yhtiön likvidit varat olivat yhteensä 3,1 miljoonaa euroa (6,5).

Liiketoiminnan rahavirta oli katsauskaudella 0,5 miljoonaa euroa (0,8) ja investointien rahavirta -7,2 miljoonaa euroa (-0,6). Investointien kassavirtavaikutus johtui pääasiassa InteliWISE-yrityskaupasta. Bruttoinvestoinnit taseen aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 1,4 miljoonaa euroa (0,6) koostuen pääosin aktivoituista tuotekehitysmenoista. Rahoituksen rahavirta oli 3,3 miljoonaa euroa (0,9). Rahoituksen rahavirta syntyi InteliWISE-yrityskauppaan liittyvästä pankkilainasta, InteliWISE:n avainhenkilöiden osakemerkinnöistä yrityskauppaan liittyen sekä yhtiön optioilla tehdyistä osakemerkinnöistä.

LIIKETOIMINNAN KEHITYS

Katsauskauden aikana edistyimme tavoitteessamme tulla alamme johtavaksi eurooppalaiseksi vaihtoehdoksi. Tiimimme auttoivat asiakkaitamme digitalisoimaan ja automatisoimaan liiketoimintaprosessejaan IT-palvelunhallinnan (IT Service Management, ITSM), yrityspalvelunhallinnan (Enterprise Service Management, ESM) ja identiteettien hallinnoinnin (Identity Governance and Administration, IGA) avulla sekä automatisoimalla keskusteluita tekoälyllä (Conversational AI).

SaaS-liikevaihtomme kasvoi 26 % niin vakiintuneiden kuin uusienkin asiakkaiden kysynnän tukemana. Liukuvalla 12 kuukauden ajanjaksolla 14 prosenttiyksikköä SaaS MRR-kasvusta tuli vakiintuneilta asiakkailtamme. Autoimme asiakkaitamme laajentamaan Efecten käyttöä ITSM- ja kasvavissa määrin myös ESM-skenaarioissa kuten henkilöstöhallinnossa, talouspalveluiden hallinnassa ja asiakaspalvelussa ja toimitimme ratkaisuja keskustelujen automatisoimiseen tekoälyllä. Lukuisat vakiintuneet asiakkaamme ottivat myös käyttöön IGA-ratkaisumme. Katsauskaudella voitimme 40 uutta asiakkuutta, joista 21 kumppaniverkostomme kautta. Lisäksi InteliWISE-liiketoiminnan kautta voitimme 9 uutta asiakkuutta viimeisen vuosineljänneksen aikana.

Onnistuimme myös palveluliiketoiminnassa palveluliikevaihdon kasvaessa 19 %. Kasvua tukivat niin vahva uusasiakaskysyntä kuin kasvu vakiintuneissa asiakkaissakin sekä vähäisemmissä määrin myös InteliWISE-yrityskauppa. Katsauskauden loppupuolella työskentelimme tiiviissä yhteistyössä kumppaneidemme kanssa auttaaksemme uusia hyvinvointialueita ottamaan käyttöön Efecten ITSM/ESM- ja IGA-ratkaisuja. Ratkaisumme ovat auttaneet hyvinvointialueita uusien työsuhteiden aloitukseen liittyvissä prosesseissa ja IT-toiminnan tehokkaassa hallinnassa. Vuoden merkittäviin käyttöönottoihin kuului myös Kansaneläkelaitos (Kela), joka otti Efecte-ratkaisunsa onnistuneesti tuotantokäyttöön viimeisen vuosineljänneksen aikana. Tarjoamamme asiantuntijapalvelut ovat tärkeitä, koska ne auttavat asiakkaita käyttöönotoissa ja myöhemmin laajentamaan järjestelmän käyttöä. Ne edistävät myös asiakastytyvyyttä ja vähentävät asiakaspoistumaa.

Avasimme katsauskaudella uusia suorina markkinoina Puolan (InteliWISE-yrityskaupan myötä) sekä Espanjan täydentämään perinteisiä päämarkkina-alueitamme Suomea, Skandinaviaa ja DACH-aluetta. Espanjassa palkkasimme ensimmäisen työntekijämme ja perustimme tytäryhtiön toisen vuosipuoliskon aikana. Olemme kiihdyttäneet myynti- ja markkinointiponnistuksiamme Espanjassa ja näemme ratkaisuillemme hyvää alustavaa kysyntää. Kasvoimme valtaosalla alueistamme ja jatkoimme myynti- ja markkinointikyvykkyyksien kasvattamista laajentamalla kumppaniverkostoamme. Vaikka asiakkaiden päätöksenteko osoitti edelleen hitauden merkkejä läpi markkina-alueidemme, olimme tyytyväisiä Puolan myyntiin mukaan lukien siellä solmitut

yhdeksän vuotta asiakkuutta. Skandinaviassa teimme kolmannella vuosineljänneksellä muutoksia ja keskityimme viimeisellä neljänneksellä uuden kasvusuunnitelmamme toteuttamiseen. Uusilla markkinoilla painopisteemme siirtyi uusien kumppaneiden rekrytoinnista nykyisten kumppaneidemme tukemiseen heidän myyntityössään. Uudet markkinat muodostivat jo merkityksellisen osan vuoden aikana saatujen tilausten kokonaismäärästä.

Teimme katsauskaudella ensimmäisen yrityskauppamme listattuna yhtiönä (InteliWISE). InteliWISEn integrointi on edennyt suunnitelmien mukaisesti, ja ensimmäiset asiakkaamme käyttävätkin jo alustamme integroitua Efecte Chat for Service Management -tuotetta. Jatkoimme myös potentiaalisten yrityskauppakohteiden kartoittamista. Etsimme nykyistä SaaS-tarjoamaamme täydentäviä teknologioita, sekä kohteita, jotka vahvistaisivat asemaamme valituilla maantieteellisillä alueilla ja markkinasegmenteillä. Suhtaudumme tähän pitkän aikavälin hankkeena ja kriteerimme mahdollisille transaktioille ovat jatkossakin tiukat.

HENKILÖSTÖ

Henkilöstön määrä kokoaikaisiksi työntekijöiksi muunnettuna oli katsauskauden lopussa 194 henkilöä (125). Näistä 125 oli Suomessa (105), 44 Puolassa (0), 19 Saksassa (13), 6 Ruotsissa (7) ja 1 Espanjassa (0). 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 193 (122) ja vuoden 2022 aikana 161 (114).

InteliWISE-yrityskaupan myötä toivotimme katsauskaudella 44 uutta Efecteläistä tiimiimme. Panostimme prosessissa ihmisiin ja kulttuuriin, ja olemme ylpeitä, että henkilöstön tyytyväisyys pysyi korkeana ja henkilöstön vaihtuvuus alle 10 %:ssa integraatiosta huolimatta. Jatkoimme rekrytointia kaikissa maissamme edelleen laatuun keskittyen, mutta hidastimme suunnitellusti rekrytointitahtia vuoden jälkipuoliskolla. Tunnistimme myös monia nuoria osaajia kesäharjoitteluohjelmamme avulla. Vahva kulttuurimme erottaa meidät muista houkutellessamme uusia osaajia, keskustellessamme asiakkaidemme kanssa ja kehittäessämme henkilöstöämme.

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). Katsauskauden jälkeen Marcin Strzalkowski nimitettiin markkinoinnista ja Puolan toiminnoista vastaavaksi johtoryhmän jäseneksi.

MARKKINANÄKYMÄT

Odotamme kaikkien ratkaisualueidemme (palvelunhallinta, IGA ja Conversational AI) markkinoiden jatkavan kasvuaan, kun organisaatiot seuraavat digitalisoitumisen ja palvelullistamisen (kaiken tarjoaminen palveluna) megatrendiä. Makrotaloudellisesta epävarmuudesta ja taantumapeloista huolimatta yritykset kaikilla toimialoilla etsivät pilvipohjaisia ratkaisuja toimintojensa digitalisoimiseksi ja automatisoimiseksi kasvattaakseen liiketoimintansa ketteryttä, parantaakseen työntekijäkokemusta ja säästääkseen kustannuksia.

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

Arvioimme pilvipohjaisen ITSM- ja ESM-markkinan kooksi Euroopassa noin 1,2 miljardia euroa, IGA-markkinan kooksi noin 1,3 miljardia euroa ja Conversational AI -markkinan kooksi noin 1,4 miljardia euroa. Analyytikkoarviot markkinakasvusta seuraavien kolmen vuoden aikana ovat hieman laskeneet, mutta ovat kaikilla näillä markkinoilla yleisesti keskimäärin yli 15 % vuosittain. Erityisesti palvelunhallinnassa markkinaa jakamassa on nykyään muutama vahva globaali toimija ja useita pienempiä paikallisia toimittajia.

Monet eurooppalaiset asiakkaamme priorisoivat tietosuojaa, turvallisuutta ja datan sijaintia enemmän kuin aiemmin. Muutos on erityisen näkyvää julkisen sektorin toimijoiden päätöksissä siirtyä pois globaaleista pilvipohjaisista alustoista. Meillä on erinomainen mahdollisuus palvella näitä asiakkaita kilpailukykyisen tuotteemme ja pilvitoimitusmallimme yhdistelmällä, joka huomioi eurooppalaisten asiakkaiden tietosuojaa, turvallisuutta ja datan sijaintia koskevat huolet.

Vaikka joidenkin asiakkaiden päätöksenteko on hidastunut, tarjoamallamme on kysyntää myös vaikeampina aikoina. Työkalumme auttavat asiakkaita tehostamaan toimintaansa ja säästämään kustannuksia: molemmat ovat tällä hetkellä korkealla monien asiakkaiden agendalla. Vaikka inflaatio tuottaa toki haasteita, olemme yleisesti hyvässä asemassa vastataksemme siihen, sillä useimmat sopimuksemme mahdollistavat hintojen korottamisen kasvaneiden kustannusten kattamiseksi.

Olemme luottavaisia asemastamme markkinalla. Kiihtyvä inflaatio, kilpailupaineet ja disruptiiviset teknologiat kuten ChatGPT ja muut generatiiviset mallit edellyttävät kuitenkin, että menestyäksemme meidän on pysyttävä valppaina ja toteutettava onnistuneesti strategiaamme.

TUOTEKEHITYS

Katsauskauden aikana jatkoimme kolmen päätarjoamamme järjestelmällistä kehittämistä: palvelunhallinta (ITSM ja ESM), identiteettien hallinnointi (IGA) ja keskusteluiden automatisointi tekoälyllä (Conversational AI).

Palvelunhallinnassa pääpainopisteemme oli käyttäjäkokemuksen modernisoinnissa. Julkaisimme ensimmäisen yleisesti saatavilla olevan (*generally available*, GA) version seuraavan sukupolven itsepalvelutuotteestamme. Tuotetta pilotoitiin laajasti vuoden aikana, ja se sai positiivista palautetta pilottiasiakkailta. Aloitimme myös ammattikäyttäjien käyttöliittymän modernisoinnin julkaisemalla ensimmäiset päivitettyt osat. Lanseerasimme myös tehostettuun projektinhallintaan tarkoitettun GANTT-näkymän kaltaisia kokonaan uusia loppukäyttäjänäkymä.

Visionamme on tehdä identiteetinhallinnasta helppoa. IGA-tarjoamamme otti merkittäviä askeleita tähän suuntaan, kun julkaisimme IGA Growth- ja IGA Enterprise -tuotevalikoimat, jotka täydentävät edellisenä vuonna julkaistua IGA Starter -pakettia. Tarjoamalla tuotteistettuja paketteja identiteettien hallinnointiin madallamme keskisuurten yritysten kynnystä päästä alkuun identiteetinhallinnassa. Toimintamalli sai hyvän vastaanoton markkinoilla. Saimme useita uusia asiakkaita ja yli kaksinkertaistimme IGA-asiakkaiden määrän katsauskaudella.

InteliWISE-yrityskaupan myötä nostimme keskusteluiden automatisoinnin tekoälyllä (mukaan lukien chatbotit ja äänipohjaiset botit) tuoteportfoliomme kolmanneksi pilariksi. Lanseerasimme myös ensimmäisen InteliWISE-teknologiaan perustuvan integroidun tuotteen, Efecte Chat for Service Managementin. Tuote integroituu saumattomasti palvelunhallinta-asiakkaidemme Efecte-alustaan. Julkaisimme Efecte Chatin ennätysajassa viimeisellä vuosineljänneksellä, ja tuote on jo ensimmäisten asiakkaidemme käytössä.

Ketterä yhteinen teknologia-alusta on yksi tuotestrategiamme perustuksista ja jatkoimme tämän alustan vahvistamista katsauskaudella. Vahvistimme integraatiotamme aina tärkeään Microsoft-ekosysteemiin julkaisemalla "Microsoft Teams Bot for Efecte" -ratkaisun sekä plug-and-play Microsoft PowerBI-näkymät. Lanseerasimme uusia kumppanuuksia ja integroituja ratkaisuita useiden teknologiakumppaneiden kanssa. Device 42:n kanssa tarjoamme asiakkaillemme enterprise-tason kyvykkyyksiä IT-omaisuuden tunnistamiseen ja Signicatin kanssa vahvan tunnistautumisen kyvykkyydet. Lisäksi pilotoimme uutta jatkuvan käyttöönoton (*continuous deployment*, CD) prosessia ensimmäisten asiakkaiden kanssa. Julkaisimme myös satoja pienempiä parannuksia ja korjauksia alustamme.

Olemme seuranneet tiiviisti GPT-3:n kaltaisiin kielimalleihin liittyvää viimeaikaista kehitystä. Näemme niissä mahdollisuuden kasvattaa automaatiota ja samalla parantaa käyttäjäkokemusta. Meillä on jo tiimi, joka hallitsee keskusteluiden automatisoinnin tekoälyllä ja siihen liittyvät teknologiat. Tämä tarjoaa meille hyvät valmiudet tutkia ja testata uusia ratkaisuja, samalla huomioiden sen miten myös tietosuoja ja -turva voidaan varmistaa näitä teknologioita käytettäessä.

Efecten tuotekehityskulut katsauskaudella olivat 4,4 miljoonaa euroa (3,1). Tuotekehityskuluksi kirjattiin 3,1 miljoonaa euroa (2,6). Lisäksi 1,3 miljoonaa euroa (0,5) aktivoitiin taseeseen. Julkinen rahoitus kattoi 0,0 miljoonaa euroa (0,0) tuotekehityskuluista (kaikki summat ilman InteliWISEa)

Konsernin tutkimus ja tuotekehitys tapahtuvat pääosin Efecte Finland Oy:ssä ja vuonna 2022 toteutuneet yrityskaupan jälkeen myös 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 tilikaudelta 2020–2022 (kaikki summat ilman InteliWISEa):

Milj. euroa	2022	2021	2020
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	4.4	3.1	2.7
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdosta	21%	18%	18%

VARSINAINEN YHTIÖKOKOUS JA HALLINTO

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

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

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

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

OSAKE JA KAUPANKÄYNTI OSAKKEELLA

Yhtiöllä on yksi osakesarja ja kaikilla osakkeilla on yhtäläiset oikeudet. Tilikauden lopussa Efecte Oyj:n osakepääoma koostui 6 383 590 osakkeesta. Yhtiön hallussa oli 11 433 omaa osaketta, noin 0,2 % kaikista osakkeista.

Yhtiön osake on kaupankäynnin kohteena Nasdaq First North Growth Market -markkinapaikalla. Tilikauden aikana ylin kurssi oli 15,35 euroa, alin kurssi 7,60 euroa ja päätöskurssi 10,15 euroa. Osakekannan markkina-arvo ilman omia osakkeita oli tilikauden päätöskurssilla noin 64,7 miljoonaa euroa.

OSAKKEENOMISTAJAT

Yhtiöllä oli 31.12.2022 yhteensä 2 657 (2 696) omistajaa. Luettelo suurimmista omistajista ja tiedot omistajien jakaumasta ovat nähtävissä yhtiön internet-kotisivulla.

10 suurinta omistajaa 31.12.2022:

	Osakkeenomistaja	Osakkeet	%
1	First Fellow Oy	810 499	12,70
	Sijoitusrahasto Aktia Nordic Micro		
2	Cap	469 269	7,35
3	Oy Fincorp Ab	444 928	6,97
	Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö		
4	Ilmarinen	290 909	4,56
5	Montonen Markku August	210 571	3,30
	Op-Suomi Mikroyhtiöt -		
6	Erikoissijoitusrahasto	202 834	3,18
7	Nordea Nordic Small Cap Fund	116 662	1,83
8	Ervi Pertti	89 934	1,41
9	Säästöpankki Pienyhtiöt	80 000	1,25
10	Urpalainen Jörgen Mikael	76 366	1,20

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 1,6 % osakekannasta.

Hallintarekisteröityjen osakkeiden osuus oli yhteensä noin 28,1 % kaikista osakkeista.

HALLITUKSEN VALTUUTUKSET

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

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

OPTIO-OHJELMAT

Optio-ohjelma 2018

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

Optio-oikeudet jakautuvat kolmeen sarjaan: A-, B- ja C-sarjoihin. A-sarja koostuu 170 000 optio-oikeudesta (joista 163 750 on allokoitu ja merkitty), joiden merkintähinta oli 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 23 916 merkitty), 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), 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.

Katsauskaudella optio-ohjelman 2018 B- ja C-sarjojen merkintäaikaa pidennettiin 12 kuukaudella. Muutoksen myötä merkintäaika on yhtä pitkä kuin optio-ohjelmassa 2021 ja sarjojen sitoutumisvaikutus pitenee.

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 146 350 on allokoitu), joiden merkintähinta on 15,55 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2024-31.5.2026; B-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta, joiden merkintähinta on 11,23 euroa/osake ja merkintäaika 2.5.2025-31.5.2027 (josta 135 855 allokoitu); sekä C-sarja koostuu 150 000 optio-oikeudesta, joiden merkintähinta on 20 päivän volyymipainotettu keskikurssi Q1/2023 tulosjulkistuksen jälkeen ja merkintäaika 2.5.2025-31.5.2027. A-sarjan optiot allokoitiin vuonna 2021, B-sarjan optiot vuonna 2022 ja C-sarjan optiot on tarkoitus allokoida vuonna 2023.

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

KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Efecte ilmoitti 26.1.2023 aikomuksestaan käynnistää työntekijöiden osakesäästöohjelma (*Employee Share Savings Plan*, ESSP). Ohjelman käynnistyminen edellyttää hallituksen lopullista hyväksyntää,

minkä odotetaan tapahtuvan vuoden 2023 ensimmäisellä vuosipuolikkaalla.

Helmikuussa 2023 Efecte ilmoitti nimittävänsä Marcin Strzalkowskin yhtiön markkinointijohtajaksi, Puolan maajohtajaksi ja yhtiön johtoryhmän jäseneksi.

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 kolmansiin osapuoliin kohdistuvia korvausvastuita sekä merkittäviä mainehaittoja.
- Mahdolliset häiriöt ohjelmistossa, oman palvelun operoinnissa, ulkoistetussa konesalissa ja verkkoyhteyksissä voivat aiheuttaa häiriöitä palvelussa, jotka voivat johtaa korvausvelvoitteisiin, mainehaittoihin ja asiakastytyväisyyden laskuun. Nämä seuraukset voivat jatkossa alentaa liikevaihtoa ja kannattavuutta.
- Inflaatio on kiihtynyt merkittävästi vuoden 2022 aikana aiempiin vuosiin verrattuna. 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.
- Kilpailu osaavasta henkilöstöstä IT-alalla on edelleen kireää. 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.
- Makrotaloudellisen ympäristön epävarmuustekijät kuten energiahintojen nousu, toimitusketjuongelmat, ja kansainvälisen kaupan hidastuminen voivat johtaa pitkittyneeseen taantumaan Efecten päämarkkinoilla. Taantuma voi hidastaa asiakkaiden päätöksentekoa ja vähentää asiakaskysyntää.
- 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 heikompaa, voisi yhtiö joutua vahvistamaan omaa pääomaansa yhtiölle epäedullisilla ehdoilla.

VOITONJAKOESITYS

Emoyhtiön päättyneen tilikauden voitto oli -875 701,41 euroa ja jakokelpoinen vapaa oma pääoma 8 658 186,04 euroa. Hallitus ehdottaa, että voitonjakokelpoiset varat jätetään omaan pääomaan eikä osakkeenomistajille jaeta osinkoa tilikaudelta 2022.

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

PITKÄN AJAN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Vuoteen 2025 mennessä kasvattaa liikevaihtomme orgaanisesti 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

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

SEURAAVA TULOSJULKISTUS

Efecte julkistaa liiketoimintakatsauksen kaudelta 1-3/2023 28.4.2023.

Efecte Oyj
Hallitus

Lisätietoja:
talousjohtaja Taru Mäkelä, 040 507 1085
toimitusjohtaja Niilo Fredrikson, 050 356 7177

Hyväksytty neuvonantaja: Evli Oyj, puh. 040 579 6210

Analyytikoille, sijoittajille ja medialle järjestetään tiedotustilaisuus verkkoyhteyden välityksellä keskiviikkona 1.3.2023 klo 15.00. Osallistujat voivat rekisteröityä webcast-lähetykseen osoitteessa <https://efecte.videosync.fi/2022-financial-statements-bulletin>. Webcast-lähetys järjestetään englanniksi ja osallistujat voivat esittää kysymyksiä kirjallisesti webcast-portaalissa. Tallenne webcast-lähetyksestä 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 tiketointiin sekä työntekijäkokemuksen, liiketoiminnan työnkulkujen ja asiakaspalvelun parantamiseen. Olemme eurooppalainen vaihtoehto alamme globaaleille toimijoille. Pääkonttorimme sijaitsee Suomessa ja alueelliset toimipisteemme Saksassa, Puolassa ja Ruotsissa. 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
3. Tunnusluvut
4. Tunnuslukujen laskenta

KONSERNIN TULOSLASKELMA

(1 000 EUR)	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
Liikevaihto	11 251	9 078	21 607	17 764
Liiketoiminnan muut tuotot	84	20	115	50
Materiaalit ja palvelut	-1 281	-910	-2 339	-1 832
Henkilöstökulut	-6 995	-5 457	-13 697	-11 107
Liiketoiminnan muut kulut	-3 151	-2 238	-5 699	-3 940
Käyttökate (EBITDA)	-92	494	-13	935
Muut poistot	-312	-258	-568	-485
Liikevoitto ennen liikearvon poistoja (EBITA)	-404	235	-581	450
Liikearvon poistot	-278	-9	-283	-19
Liikevoitto	-682	226	-864	431
Rahoitustuotot ja -kulut	-54	-5	-71	-9
Voitto ennen veroja	-708	221	-935	422
Tuloverot	-12	-9	646	-11
Vähemmistö	2	-	2	-
Katsauskauden tulos	-745	213	-287	412

KONSERNIN TASE

(1 000 EUR)	12/2022	12/2021
Pysyvät vastaavat		
Kehittämismenot	2 059	1 212
Aineettomat oikeudet	102	156
Liikearvo	-	5
Konserniliikearvo	5 404	-
Muut pitkävaikutteiset menot	5	9
Koneet ja kalusto	125	106
Vaihtuvat vastaavat		
Pitkäaikaiset saamiset	776	52
Lyhytaikaiset saamiset	3 830	2 495
Muut osakkeet ja osuudet	1	-
Rahavarat	3 080	6 508
Varat yhteensä	15 380	10 541
Emoyhtiön omistajille kuuluva oma pääoma		
Osakepääoma	80	80
Osakeanti	5	23
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	13 211	11 779
Kertyneet voittovarot	-8 899	-8 573
Oma pääoma yhteensä	4 397	3 308

Pitkäaikaiset velat

Lainat rahoituslaitoksilta	1 571	-
Muut velat	1	-

Lyhytaikaiset velat

Lainat rahoituslaitoksilta	290	-
Saadut ennakot	4 005	3 310
Ostovelat	1 023	468
Muut velat	1 069	819
Siirtovelat	3 023	2 636
Velat yhteensä	10 983	7 233

Oma pääoma ja velat yhteensä	15 380	10 541
-------------------------------------	---------------	---------------

KONSERNIN LYHENNETTY RAHAVIRTALASKELMA

(1 000 EUR)	2022	2021
-------------	------	------

Liiketoiminnan rahavirrat

Tilikauden tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-935	422
Oikaisut tilikauden tulokseen	922	504

Käyttöpääoman muutos	643	-89
Maksetut korot ja muut rahoituskulut	-71	-9
Maksetut verot	-12	-11

Liiketoiminnan nettorahavirta	547	818
--------------------------------------	------------	------------

Investointien rahavirrat		
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 367	-608
Tytäryhtiöosakkeiden hankinta vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	-5 880	-
Investointien nettorahavirta	-7 248	-608

Rahoituksen rahavirrat		
Osakeannit	1 415	906
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen nostot	2 000	-
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen takaisinmaksut	-141	-
Rahoituksen nettorahavirta	3 274	906

Rahavarojen (vähennys)/lisäys	-3 427	1 117
-------------------------------	--------	-------

Rahavarat tilikauden alussa	6 508	5 391
Rahavarat tilikauden lopussa	3 080	6 508

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA

1000 EUR

31.12.2022

31.12.2021

Sidottu oma pääoma

Osakepääoma 1.1.	80	80
Osakepääoma 31.12.	80	80
Sidottu oma pääoma yhteensä	<u>80</u>	<u>80</u>

Vapaa oma pääoma

Osakeanti 1.1.	23	-
Osakeanti 31.12.	5	23

Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 1.1.	11 779	10 895
Osakeanti	<u>1 433</u>	<u>883</u>
Sijoitetun vapaan opo:n rahasto 31.12.	13 211	11 779

Voitto edellisiltä tilikausilta 1.1.	-8 573	-8 976
Muuntoerot	-39	-8
Voitto edellisiltä tilikausilta 31.12.	-8 612	-8 985

Tilikauden voitto (tappio)	<u>-287</u>	<u>412</u>
Vapaa oma pääoma yhteensä	<u>4 317</u>	<u>3 228</u>

Oma pääoma yhteensä	<u>4 397</u>	<u>3 308</u>
----------------------------	---------------------	---------------------

2. Liitetiedot

2.1. Laadintaperusta

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

2.2. Liikevaihto liiketoiminnoittain

(1 000 EUR)	<u>7-12/2022</u>	<u>7-12/2021</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>
SaaS	7 318	5 692	13 760	10 886
Kertalisenssit	33	37	48	44
Ylläpito	442	509	901	1 014
Palvelut	<u>3 458</u>	<u>2 841</u>	<u>6 899</u>	<u>5 820</u>
Konserni yhteensä	11 251	9 078	21 607	17 764

2.3. Osakemäärän kehitys

	<u>Liikkeeseen laskettujen osakkeiden lkm</u>
1.1.2021	6 056 623
Osakemerkintä optioilla	28 500

30.6.2021	6 085 123
Osakemerkintä optioilla	150 750
31.12.2021	6 235 873
Osakemerkintä optiolla	7 000
30.6.2022	6 242 873
Osakemerkintä optioilla	28 916
Suunnattu osakeanti	111 801
31.12.2022	6 383 590

31.12.2022 Efecte Oyj:n hallussa on 11 433 omaa osaketta, noin 0,2 % osakkeiden lukumäärästä.

2.4 Sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut

Seuraavissa taulukoissa on esitetty Yhtiön sopimusvastuut ja taseen ulkopuoliset vastuut 31.12.2022 ja 31.12.2021

Muut omasta puolesta annetut vakuudet (tuhatta euroa)	31.12.2022	31.12.2021
	<hr/>	<hr/>
Vuokranmaksun vakuudet	102	52
Yrityskiinnitykset	1 000	1 000
Yhteensä	<hr/>	<hr/>
	1 102	1 052

Leasingsopimuksista maksettavat määrät (tuhatta euroa)	31.12.2022	31.12.2021
	<hr/>	<hr/>
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	62	50
Myöhemmin maksettavat	87	9
Yhteensä	<hr/>	<hr/>
	148	59

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 263 tuhatta euroa.

	31.12.2022	31.12.2021
	<hr/>	<hr/>
(tuhatta euroa)		
Seuraavan 12 kk:n aikana maksettavat	292	213
Myöhemmin maksettavat	138	233
Yhteensä	<hr/>	<hr/>
	430	446

3. Tunnusluvut

1000 EUR	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Liikevaihto	11 251	9 078	21 607	17 764
SaaS	7 318	5 692	13 760	10 886

Kertalisenssit	33	37	48	44
Ylläpito	442	509	901	1 014
Palvelut	3 458	2 841	6 899	5 820
Liikevaihto Suomesta	8 318	6 767	16 275	13 365
Liikevaihto ulkomailta	2 933	2 311	5 332	4 339
Kotimaisen liikevaihdon osuus	74 %	75 %	75 %	75 %
Ulkomaisen liikevaihdon osuus	26 %	25 %	25 %	25 %
Toistuva liikevaihto (recurring revenue)	7 760	6 200	14 661	11 900
Toistuva liikevaihto, osuus liikevaihdosta %	69 %	68 %	68 %	67 %
SaaS MRR, kuukausiliikevaihto kauden lopussa	1 270	992	1 270	992
Liikevaihdon kasvu %	23,9 %	21,1 %	21,6 %	19,3 %
Käyttökate	-92	494	-13	935
Käyttökate %	-0,8 %	5,4 %	-0,1 %	5,3 %
EBITA	-404	235	-581	450
EBITA %	-3,6 %	2,6 %	-2,7 %	2,5 %
Liikevoitto	-682	226	-864	431
Liikevoitto %	-6,1 %	2,5 %	-4,0 %	2,4 %
Tilikauden tulos	-745	213	-287	412
Tulos/osake (EPS), euroa	-0,12	0,03	-0,05	0,07
Oma pääoma/osake, euroa	0,69	0,53	0,69	0,53
Taseen loppusumma	15 380	10 541	15 380	10 541
Oma pääoma	4 397	3 308	4 397	3 308
Korollinen nettovelka	-1 219	-6 508	-1 219	-6 508
Sijoitetun pääoman tuotto %	-27 %	14 %	-4 %	16 %
Omavaraisuusaste %	39 %	46 %	39 %	46 %
Nettovelkaantumisaste %	-28 %	-197 %	-28 %	-197 %
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot	1 507	1 387	3 128	2 630
Tutkimus- ja tuotekehitysmenot, % liikevaihdosta	13 %	15 %	14 %	15 %
Henkilöstö keskimäärin kauden aikana	189	118	161	114
Henkilöstö kauden lopussa	194	125	194	125
Ulkona olevat osakkeet (keskimäärin kauden aikana)	6 337 397	6 214 470	6 282 167	6 136 005
Ulkona olevat osakkeet kauden lopussa	6 372 157	6 219 469	6 372 157	6 219 469

4. Tunnuslukujen laskeminen

Tunnusluku

Määritelmä

Jaottelu

liikevaihtotyypeittäin:

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	$100\% \times (\text{MRR kauden alussa kauden aikana menetetyiltä asiakkailta}) / \text{MRR kauden alussa}$