

PUOLIVUOSIKATSAUS H1 / 2023

Witted Megacorp Oyj 22.8.2023

**LIKEVAIHTO KASVOI 36 %
VERTAILUKAUDESTA**

WITTED ON IT-PALVELUMARKKINAN AALLONHARJALLA TOIMIVA YHTIÖ

1. WITTEDIN STRATEGIA VASTAA ASIAKKAIDEN KYSYNNÄN MURROKSEEN

2. KILPAILUN OSAAJISTA RATKOMINEN ON WITTEDIN YDINLIIKETOIMINTAA

3. TOIMIVAKSI TODISTETTU NOPEAN KASVUN RESEPTI

4. ERITTÄIN KASVUHAKUINEN STRATEGIA

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

HAASTEET LÄHDETTÄESSÄ H1:LLE (-)

1. Projektien määrä vähentynyt viime vuodesta, kilpailu kiristynyt
2. Kilpailu siirtynyt talentista -> asiakkaisiin
3. Kannattavuuden heikentyminen johtuen mm. Kasvupanostuksista, kustannusinflaatiosta ja hintakilpailusta
4. KV-panostukset etupainotteisia ja rasittavat yhtiön tulosta
5. Witted on tuntematon toimija uusilla markkinoilla, mutta myös Suomessa

RATKAISUT H1(+)

1. Panostukset myynnin ja kaupallisen tiimin kehittämiseen (OKR1)
2. Uudelleen organisoituminen kaikissa maissa
3. Muutosneuvottelut eri maissa, kasvupanostusten uudelleen arviointi ja fokusointi sinne missä markkina vetää parhaiten, tehostaminen (OKR2)
4. Tiukka fokus, nopeammin kohti kannattavaa kasvua. (OKR3)
5. Markkinoinnin kohdistaminen strategian mukaisiin asiakkuuksiin (OKR4)

TAMMI-KESÄKUUN KESKEISET TAPAHTUMAT

- Witted kasvoi H1 aikana 36%. Odotimme, että H1 tulee olemaan vaikea, kilpailu kiristyy ja kasvu on kiinni myynnin onnistumisesta. Oletus osui oikeaan.
- Kiristynyt markkinatilanne päätti osaajapulan alalla toistaiseksi ja markkinalla oli paljon osaajia vailla hommia. Laji vaihtui ja pullonkaula siirtyi myyntiin.
- Uusien IT-projektien määrä lähti maaliskuussa laskemaan voimakkaasti (yksityisellä sektorilla) ja kävi toukokuussa alimmillaan sitten 2020 pandemian. -> Sittemmin parantunut.
- Lähdimme panostamaan 4 strategiseen hankkeeseen, jotka varmistavat yhtiön menestyksen muuttuneessa ympäristössä (OKR). Projekteja, jotka liittyivät OKR:n olivat H1:llä mm.
 - Wittedin kaikkien maiden uudelleen organisointi ja tarvittavat muutosneuvottelut
 - Kasvupanostusten uudelleen arviointi ja fokus missä parhaat odotukset
 - Tiimin vahvistaminen (myyntijohto, talous, liiketoiminnan kehitys)
- Tiedettiin, että muutokset ovat todella vaikeita, suurimpia org-muutoksia sitten yhtiöiden perustamisen.
- Tiedettiin, että osa toimenpiteistä aiheuttaa sekä lisäkustannuksia että harmitusta. Ne piti tehdä silti ja nyt merkittävilta osin maalissa.
- Suurinta päänsäryä meille aiheutti kannattavuus, jota entisestään rasitti muutoksien aiheuttamat lisäkulut. Syksyllä aiomme kirittää miinuksen kiinni.
- Iloa toi rautaisen ammattimainen ote, jolla kaikki tiimit ottivat haasteen vastaan sekä myynnin level up ja onnistumiset mm.
- Witted on kuluneen kevään ja kesän muutoshankkeiden jälkeen vahvempi kuin koskaan. Työ on kuitenkin kesken ja onnistumisen hedelmät kerätään viiveellä.

Witted

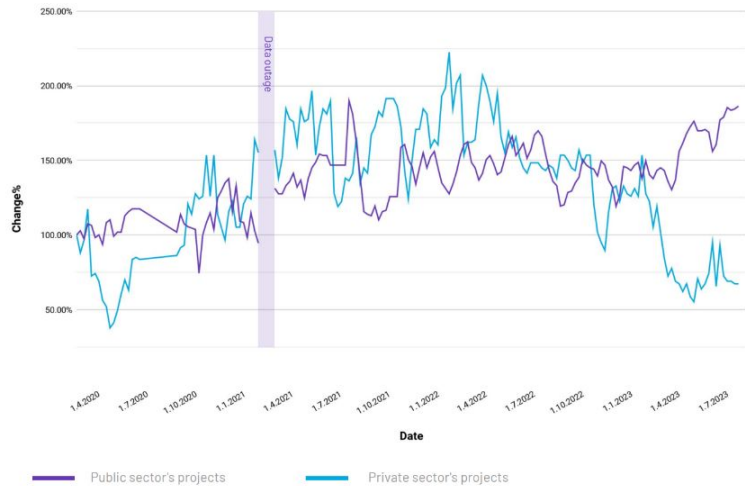
TAMMI-KESÄKUUN KESKEISET TAPAHTUMAT

LIIKEVAIHTO 34,5 (25,3) MILJ. EUROA

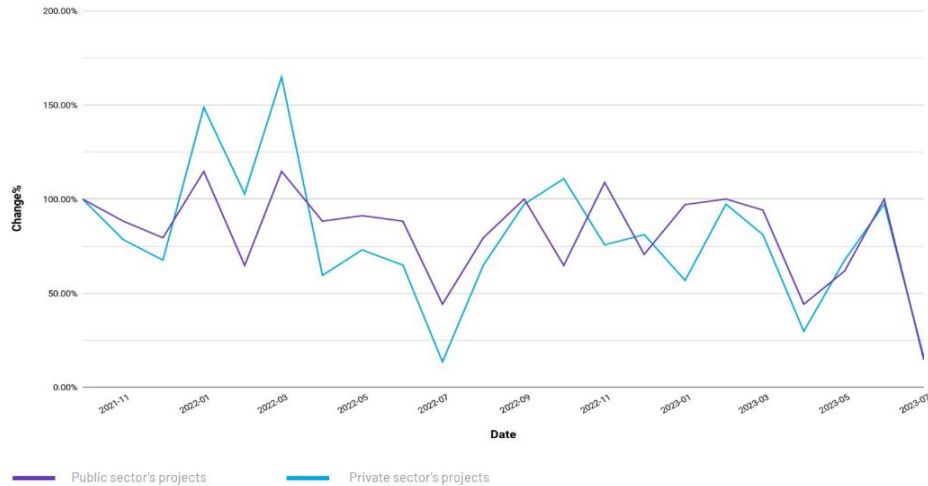
EBITA-LIIKETULOS -0,6 (-0,3) MILJ. EUROA

- Markkinalla merkittävää epävarmuutta, kysyntä tippui paljon, mutta taisteltiin vastaan. Kasvua +36%.
- Kannattavuus aiheutti eniten päänvaivaa, piti tehdä vaikeita päätöksiä ja ne tehtiin.
- Kaikkien maiden uudelleen organisointi (jatkuu) ja muutosneuvottelut siellä missä tarvittiin
- Henkilöstön sitouttaminen ja osakesäästöohjelma
- KV- kasvupanostusten uudelleen allokointi sinne, missä parhaat kasvu ja tuotto-odotukset
- Ruotsissa onnistumiset asiakastyössä ilahduttivat.

PROJEKTIKYSYNTÄ SUOMESSA



PROJEKTIKYSYNTÄ NORJASSA



TULOSLASKELMA

- Liikevaihto kasvoi 36 % vuoden takaisesta, orgaaninen kasvu oli 7,2 %
- Henkilöstökuluihin sisältyy 0,3 miljoonaa euroa kertaluonteisia eriä
- Vertailukauden liiketoiminnan muihin kuluihin vaikuttavat listautumiseen liittyvät kulut ovat noin 0,7 miljoonaa euroa
- Heikentyneen asiakaskysynnän vuoksi keskimääräistä enemmän yhtiön asiantuntijoita oli katsauskaudella ilman asiakasprojektia, mikä johti heikentyneeseen EBITA-liiketulokseen
- Kertaluonteisilla erillä oikaistu EBITA-liikevoitto -0,3 (0,4) milj. euroa

Witted

(tuhatta euroa)	4-6/2023	4-6/2022	1-6/2023	1-6/2022
Liikevaihto	16 326	13 029	34 493	25 344
Liiketoiminnan muut tuotot	7	2	8	4
Materiaalit ja palvelut	-10 670	-7 667	-22 104	-14 955
Henkilöstökulut	-4 940	-4 296	-10 626	-8 044
Liiketoiminnan muut kulut	-1 135	-1 771	-2 325	-2 645
Käyttökate	-413	-704	-555	-296
Suunnitelman mukaiset poistot	-13	-12	-28	-21
EBITA	-425	-715	-583	-318
Konserniliikearvojen poistot	-241	-16	-482	-32
Liikevoitto	-666	-731	-1 066	-349
Rahoitustuotot ja -kulut	-22	24	-75	108
Voitto ennen veroja	-689	-707	-1 140	-242
Tuloverot	59	-46	-28	-147
Tilikauden voitto	-630	-753	-1 168	-388

TASE JA RAHAVIRTA

Taseen **vastaavaa** merkittävimmät erät

- Myyntisaamiset 11,1 (7,4) milj. euroa
- Rahat ja pankkisaamiset 7,5 (10,3) milj. euroa

Taseen **vastattavaa** merkittävimmät erät

- Oma pääoma 16,3 (10,0) milj. euroa
- Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä 13,1 (9,4) milj. Euroa

Liiketoiminnan rahavirta -2,4 (0,6) milj. Euroa

- Kehitykseen vaikuttivat muun muassa myyntisaatavarahoituksen lopettaminen sekä heikentynyt liiketoiminnan tulos

29,5 M€

Taseen loppusumma

55,4 %

Omavaraisuusaste

-44,4 %

Nettovelkaantumisaste

TUNNUSLUVUT SEGMENTEITTÄIN

1-6/2023	Suomi	Kansainvälinen	Konsernipalvelut	Eliminoinnit	Konserni
Liikevaihto	32 492	7 104	260	-5 363	34 493
Ulkoinen	27 854	6 628	11		
Sisäinen	4 638	476	249	-5 363	
EBITA	1 188	-724	-1 047		-583
EBITA-%*	3,7%	-10,2%	-403,0%		-1,7%
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	347	93			440
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	222	79			301

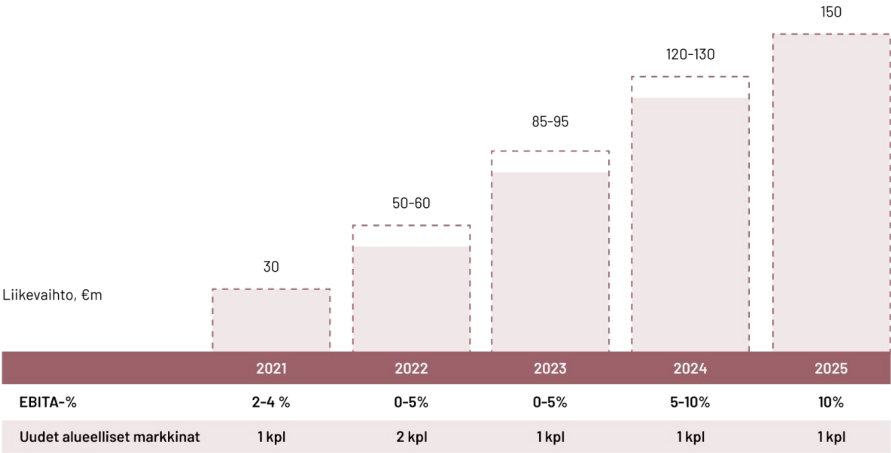
1-6/2022	Suomi	Kansainvälinen	Konsernipalvelut	Eliminoinnit	Konserni
Liikevaihto	22 974	5 824	172	-3 627	25 344
Ulkoinen	19 564	5 778	2		
Sisäinen	3 410	46	170	-3 627	
EBITA	1 348	-202	-1 464		-318
EBITA-%*	5,9%	-3,5%	-850,8%		-1,3%
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	272	73,5			345,5
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	156	66			222

TALOUDELLISET TAVOITTEET

Listautumisen yhteydessä julkistettu strategia:

Keskipitkällä aikavälillä (2–3 vuotta) yhtiön tarkoituksena on investoida liiketoimintojen kassavirrat joko olemassa olevien palveluiden ja työnantajatarjoamien kasvattamiseen tai uusien kohdemarkkinoiden avaamiseen. Tavoitteenamme on saavuttaa 150 miljoonan euron liikevaihto vuoteen 2025 mennessä. Kasvu on tarkoitus saavuttaa jatkamalla vahvaa orgaanista kasvua ja toteuttamalla valikoituja yritysostoja.

Pitkällä aikavälillä olemassa olevien palveluiden maturoituessa tarkoituksena on saavuttaa vuoteen 2025 mennessä 10 prosentin liikevoittomarginaali oikaistuna liikearvon poistoilla (EBITA).



TILIKAUDEN 2023 NÄKYMÄT (EI MUUTOKSIA)

- Liikevaihdon arvioidaan kasvavan markkinaa selkeästi nopeammin
- EBITA-liiketuloksen arvioidaan olevan positiivinen
- Toimintaympäristö jatkuu poikkeuksellisena vuoden 2023 aikana. Venäjän hyökkäyssota Ukrainassa sekä heikentynyt makrotaloudellinen tilanne ovat aiheuttaneet epävarmuutta Wittedin asiakkaissa ja tehneet kysynnän ennakkoinnista hankalaa. Witted odottaa tehtyjen kasvupanostusten vaikuttavan liikevaihdon kehitykseen suotuisasti.

Witted

Witted

Toimitusjohtaja - Harri Sieppi
harri.sieppi@witted.com / 040 859 6387

Talousjohtaja - Saara Ukkonen
saara.ukkonen@witted.com / 044 362 7166

Sijoittajasuhteet - Henry Lehto
henry.lehto@witted.com / 050 461 6989

sijoittajat.witted.com

