

Witted

Witted, your co-pilot into a digital future

09/2022

PÖRSSISIJOITTAJAN VIIKKO 2022

© Witted Megacorp



WITTED ON IT-PALVELUMARKKINAN AALLONHARJALLA TOIMIVA YHTIÖ

1. WITTEDIN STRATEGIA VASTAA ASIAKKAIDEN KYSYNNÄN MURROKSEEN

2. OSAAJASODAN (TALENT WAR)¹⁾ RATKOMINEN ON WITTEDIN YDINLIIKETOIMINTAA

3. TOIMIVAKSI TODISTETTU NOPEAN KASVUN RESEPTI

4. ERITTÄIN KASVUHAKUINEN STRATEGIA

1) McKinsey & Companyn Steven M. Hankinin vuonna 1997 lanseeraama termi, joka kuvaa jatkuvasti kiihtyvää kilpailua osajista ja työvoimasta

WITTED-YHTIÖT

One size doesn't fit all. Witted tarjoaa monia erilaisia yrityskulttuureita ja työympäristöjä softa-ammattilaisille.

Asiakkaidemme näkökulmasta **Witted** on se ovi, johon koputtaa, kun haluaa softakonsultointia ja **Talented** on kasvukonsultointi- ja rekrytointipartneri.

Witted

OHJELMISTOKEHITYS

Witted

mavericks
a Witted Company

NEW
THINGS
A WITTED
COMPANY CO

KASVUKONSULTOINTI JA
REKRYTOINTI

TALENTED
A WITTED COMPANY

WITTED LUKUINA

- Toimistot Suomessa, Norjassa, Ruotsissa, Tanskassa ja uutena USA!
- 400+ ihmistä
- 30 M€ liikevaihto 2021
- 5000+ IT-ammattilaisen verkosto



• NEW YORK CITY

Witted



• OULU
• TAMPERE
• HELSINKI
• TURKU
• STOCKHOLM
• OSLO
• COPENHAGEN

TAMMI-KESÄKUUN KESKEISET TAPAHTUMAT

LIIKEVAIHTO 25,3 (12,7) MILJ. EUROA

EBITA-LIIKETULOS -0,3 (0,4) MILJ. EUROA

OIKAISTU EBITA-LIIKETULOS 0,4 (0,4) MILJ. EUROA

- Liikevaihto kasvoi 99,1 % ja oli 25,3 (12,7) miljoonaa euroa
- EBITA-liiketulos oli -0,3 (0,4) milj. euroa, -1,3 (3,4) % liikevaihdosta. EBITA-liiketulos sisältää 0,7 miljoonaa euroa listautumiseen liittyviä kuluja
- Listautumiseen liittyvillä kuluilla oikaistu EBITA-liikevoitto oli 0,4 (0,4) milj. euroa, 1,4 (3,4) % liikevaihdosta
- Osakekohtainen tulos oli -0,03 (0,04) euroa.
- Liiketoiminnan rahavirta oli 0,6 (0,5) milj. euroa
- Asiantuntijoiden määrä katsauskauden lopussa oli 345,5 (214) (FTE)
- Witted Megacorp Oyj listautui Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalle toukokuussa 2022. Yhtiö keräsi listautumisen yhteydessä noin 8,0 miljoonan euron bruttovarat ja sai 2 625 uutta osakkeenomistajaa. Listautumiseen liittyvät kertaluontoiset kulut olivat yhteensä 0,7 miljoonaa euroa

SOUDELLEN VASTAVIRTAAN KOVALLA KASVUSTRATEGIALLA

150/15/5

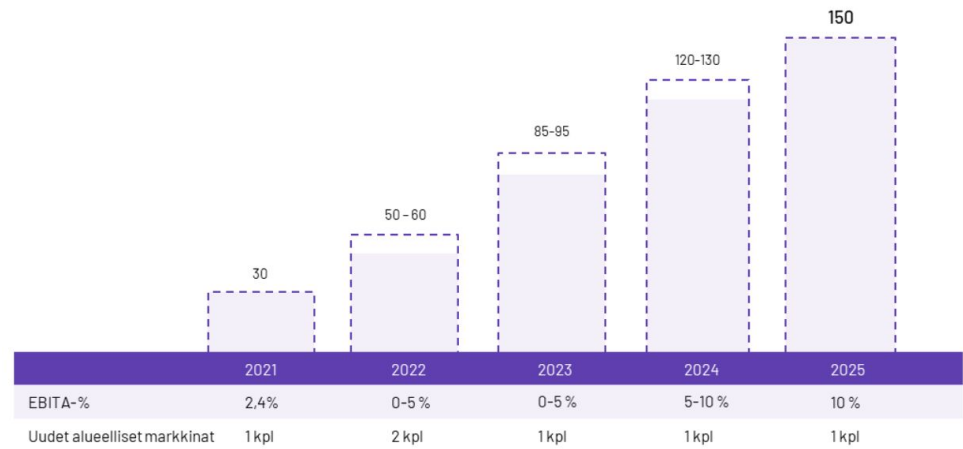
Witted



ERITTÄIN KASVUHAKUINEN STRATEGIA

Witted on täysverinen kasvuyhtiö, joka investoi tulorahoituksensa suoraan takaisin kasvuun pitäen kuitenkin kannattavuuden positiivisena

Witted hakee voimakasta kasvua ja tavoittelee €150M liikevaihtoa ja €15M ebita:a vuoteen 2025 mennessä



(Kuva: Organiset kasvutavoitteet - pitkä aikaväli)

Ohjeistus 2022

- Liikevaihto 50-60 Meur
- EBITA 0,7-1,3 Meur

Strateginen tavoite – 150/15/5

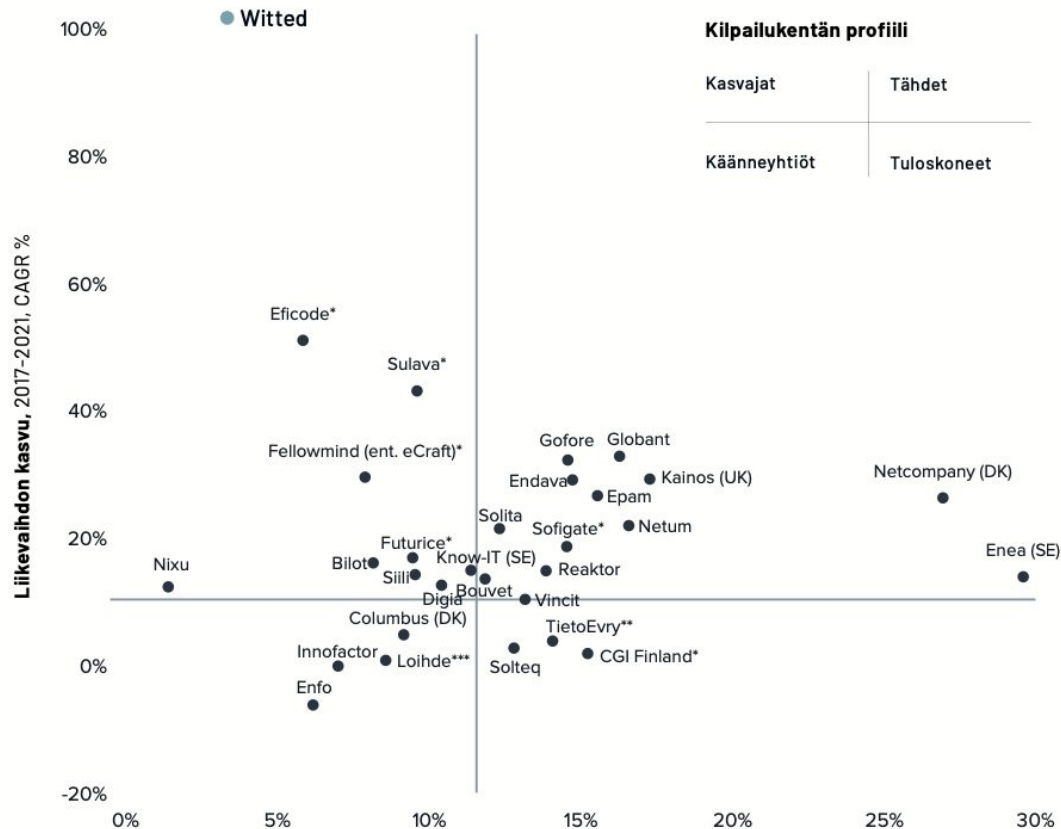
- 150 miljoonan euron liikevaihto ja 15 miljoonan euron EBITA 5 vuoden strategiajakson päätteeksi

Strategiset projektit

- Kansainvälistyminen ja maantieteellinen laajentuminen avaamalla jo toimivat liiketoiminnot uusiin maihin
- Toiminnan laajentaminen entistä enemmän julkisen sektorin asiakkaisiin
- Asiakkaiden digitaalisen kyvykkyyden nostaminen kasvukonsultoinnin kautta luo uusia potentiaalisia asiakkaita Wittedin muille liiketoiminnoille
- Uusien liiketoimintojen perustaminen työmarkkinatrendien ja asiakaskysynnän perusteella

KILPAILUKENTTÄ 4/5

Kilpailijoiden taloudellinen kehitys



Käyttökate, 2017–2021 keskimäärin, % liikevaihdesta

Inderesin toimialaverailussa Yhtiö on poikkeuksellinen ja on omassa kategoriassa kasvuvauhdin osalta. Yhtiön kasvu on pääsääntöisesti orgaanista, eikä siinä näy yritysostojen kiihdyttävää vaikutusta.

Tähdet

- Edelläkävijöitä, joilla vahva kannattavan kasvun historia
- Pääosin pieniä ja/tai ketteriä toimijoita, jotka ovat asemoituneet ja panostaneet IT-palvelumarkkinan kasvaville alueille
- Tähtien organisaatiorakenteet ovat kevyitä ja tekeminen hyvin liiketoimintalähtöistä

Kasvajat

- Yhtiöitä, jotka ovat päässeet kiinni kasvuun, mutta tehdyt panostukset ovat painaneet kannattavuutta
- Kasvu ollut usein yritysostojen kiihdyttämää

Tuloskoneet

- Yhtiöitä, joiden asiakkailla korkeat vaihdon kustannukset esimerkiksi räätälöityjen ohjelmistoratkaisuiden myötä
- Kannattavuutta optimoitu osin kasvun kustannuksella

Käänneyhtiöt

- Pääosin perinteisen IT:n yhtiöitä, jotka ovat murrosvaiheessa tai eivät ole täysin pysyneet mukana markkinatason muutoksessa

Lähde: Inderes, yhtiöt

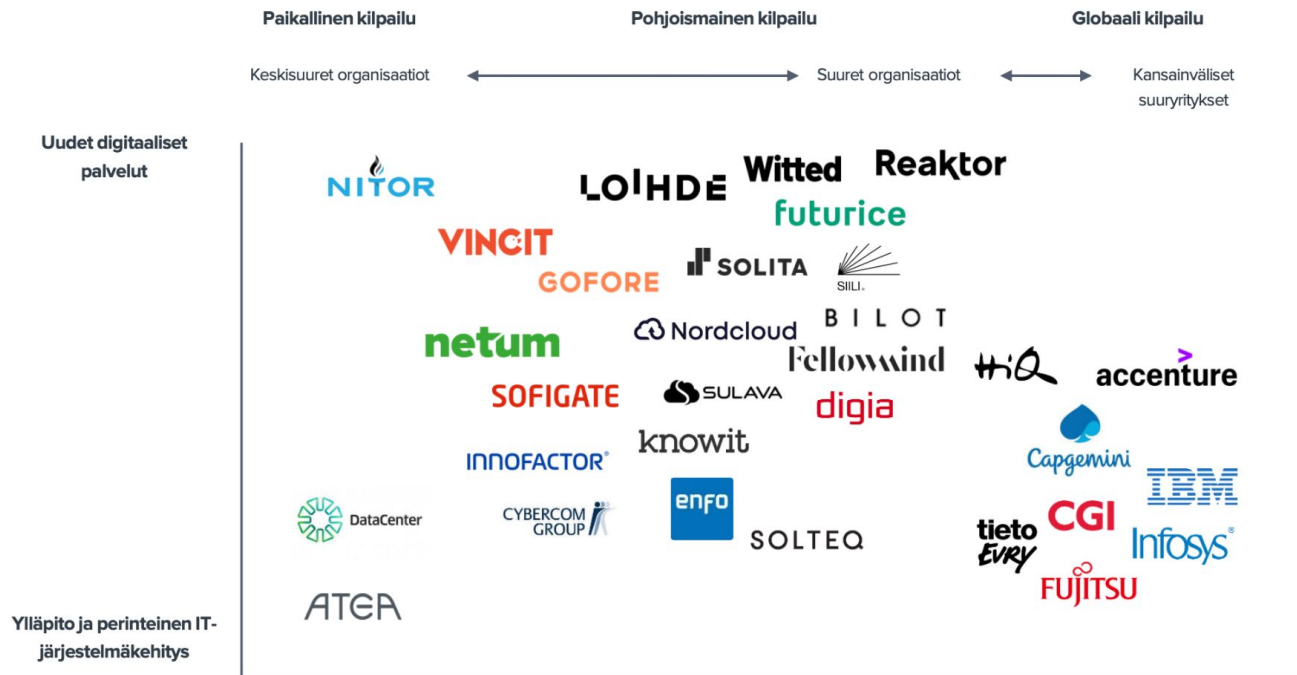
*vuodet 2016–2020

**Sisältää Tiedon ja Evryn itsenäiset luvut ensin vuosilta 2017–2020

***Vuodet 2018–2021 Luvut sisältävät IFRS 16 -muutoksen vuodesta 2019 lähtien

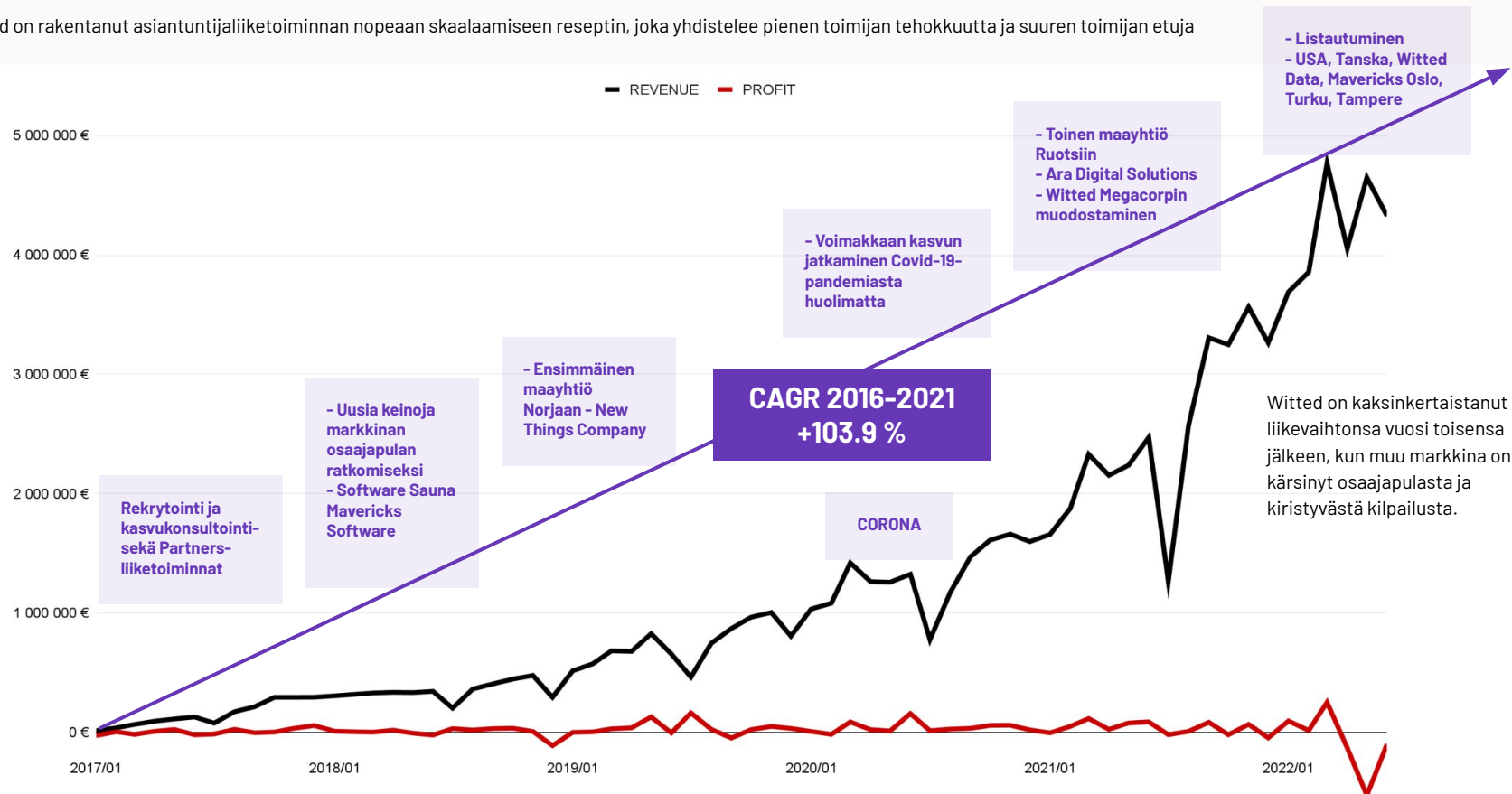
Kilpailukenttä 5/5

Suomen markkinarakenne asiakaskoon ja palvelualuekohtaisen aseoitumisen perusteella



VAHVAKSI TODETTU KASVUN RESEPTI

Witted on rakentanut asiantuntijaliiketoiminnan nopeaan skaalaamiseen reseptin, joka yhdistelee pienen toimijan tehokkuutta ja suuren toimijan etuja



YHTEYDET SIJOITTAJILLE

sijoittajat.witted.com
ir@witted.com

harri.sieppi@witted.com

Witted



Witted

witted.com

