

witted

TULOSINFO Q1/2026

Witted Megacorp Oyj, 27.4.2026

WITTED MEGACORPIN Q1:N LIIKEVAIHTO KASVOI 9,4 %

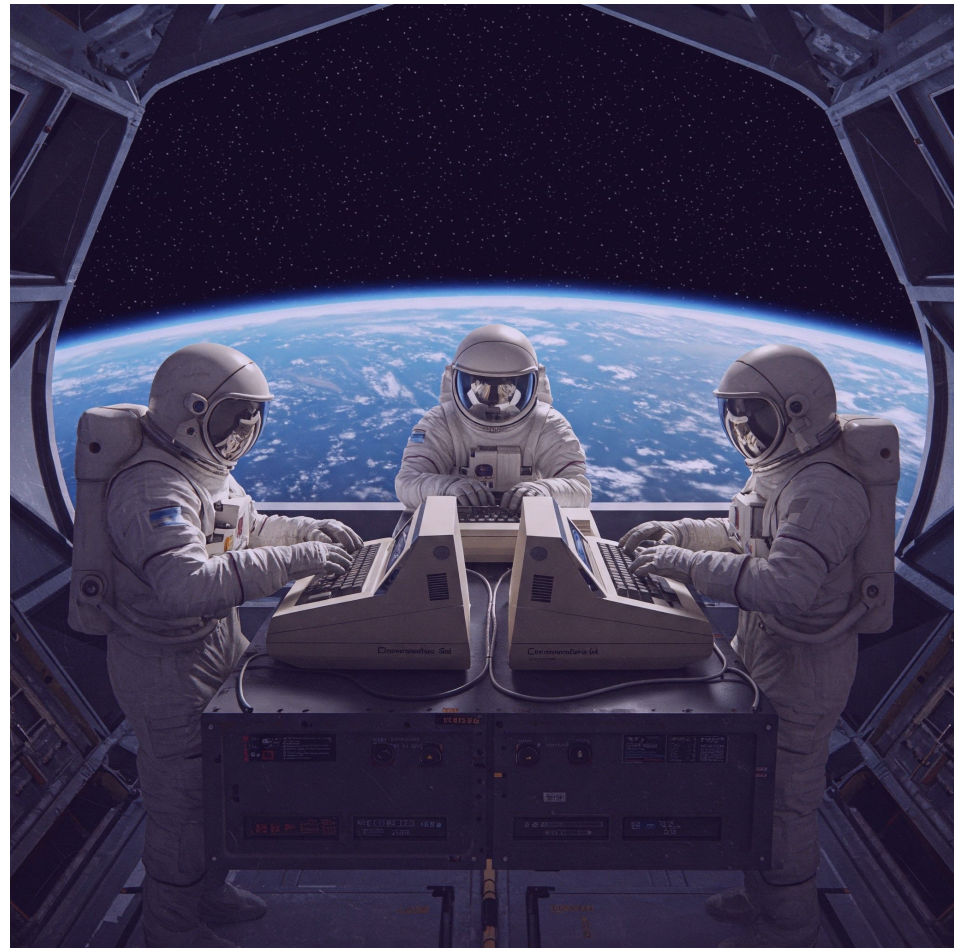
2026/Q1 KESKEISET LUVUT

LIKEVAIHTO
14,9 (13,6)
MILJ. EUROA

OIKAISTU EBITA
0,7 (0,2) MILJ.
EUROA

EBITA-LIIKETULOS
0,5 (0,2) MILJ.
EUROA

- **ETENEMME
STRATEGIAN
MUKAISESTI**
- **RULE OF 20: 8,6**



- **Q1:N UUSMYYNTI
+15 % Y-O-Y**
- **OIKAISTU EBITA YLI
KOLMINKERTAISTUI**



TAMMI-MAALISKUUN TULOS

- Liikevaihto kasvoi 9,4 % ja oli 14,9 (13,6) miljoonaa euroa, orgaaninen kasvu 4,1 %
- Oikaistu EBITA-liiketulos nousi 0,7 (0,2) miljoonaan euroon, osuus liikevaihdosta 4,4 % (1,5 %)
- EBITA-liiketulos 0,5 (0,2) miljoonaa euroa, osuus liikevaihdosta 3,6 (1,5) %
- Yhteenlaskettu orgaaninen kasvu-% ja oikaistu EBITA-% (Rule of 20): 8,6
- Asiantuntijoiden määrä katsauskauden lopussa 367 (325)

(tuhatta euroa)

Liikevaihto

Oikaistu EBITA-liiketulos*

Oikaistu EBITA-%

EBITA-liiketulos

EBITA-%

Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa

Alihankkijoiden määrä kauden lopussa

1-3/2026

1-3/2025

Muutos

14 917

13 640

9,4%

663

207

221,1%

4,4%

1,5%

542

207

162,4%

3,6%

1,5%

367

325

12,9%

268

239

12,1%

KESKEISET TUNNUSLUVUT VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

(tuhatta euroa)

	1-3/2026	10-12/2025	7-9/2025	4-6/2025	1-3/2025
Liikevaihto	14 917	14 417	11 301	13 324	13 640
Oikaistu EBITA-liiketulos*	663	329	13	259	207
Oikaistu EBITA-%	4,4%	2,3%	0,1%	1,9%	1,5%
EBITA-liiketulos	542	195	-171	-10	207
EBITA-%	3,6%	1,3%	-1,5%	-0,1%	1,5%
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	367	376	332	339	325
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	268	277	245	250	239

TUNNUSLUVUT SEGMENTEITTÄIN TAMMI-MAALISKUU

(tuhatta euroa)

	Suomi	Kansain- välinen	Konserni- palvelut	Eliminoinnit	Konserni
Liikevaihto	10 006	5 214	99	-402	14 917
Oikaistu EBITA-liiketulos	845	373	-555		663
Oikaistu EBITA-%	8,4%	7,2%			4,4%
EBITA-liiketulos	804	373	-635		542
EBITA-%*	8,0%	7,2%			3,6%
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	242	134		-9	367
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	176	101		-9	268

MIHIN POHJAAMME TALOUDELLISET TAVOITTEEMME?

KANNATTAVUUS

+

ORGAANINEN KASVU

JOHDAMME MÄÄRÄTIETOISESTI KANNATTAVUUTTAMME

Toimet

Tulokset

MYYNTIKATE

- Kanava-asiakkaista suoriin asiakkuuksiin
- Kv-liiketoimintojen oma henkilöstö ja nearshoring

Q1 2026

+25% kasvu YoY

- HENKILÖSTÖKULUT

- Liiketoiminnan fokus
- Keskittäminen, automatisointi ja AI

Q1 2026

+15 % tehostus YoY

laskuttavien ja ei laskuttavien suhteessa

- MUUT KULUT

- Kustannuskuri ja kilpailutus
- Tiedolla johtaminen

Q1 2026

-10% kulutaso YoY

ilman kertaluonteisia eriä

= EBITA-LIIKETULOS

Q1 2026

Oik. EBITA 4,4% (1,5%)

Pystymme parantamaan kannattavuuttamme myös ilman liikevaihdon kasvua.

JOKAISESTA YRITYKSESTÄ TULEE LOPULTA OHJELMISTOYRITYS

YRITYSTEN DIGITAALISEN KYSYYDEN KEHITYS KASVATTA A MARKKINAAMME

PERINTEINEN VÄHITTÄISKAUPPA

~2-5 %

henkilöstöstä IT- ja digiroolissa

DIGITAALINEN VERKKOKAUPPIAS

~15-25 %

henkilöstöstä tekee ohjelmistokehitystä

- Digikypsät organisaatiot käyttävät moninkertaisesti enemmän kehittäjäresursseja
- Kehitys jatkuvaa, ei kertaluonteisina projektitoimituksina
- Premium-osaamisesta ollaan valmiita maksamaan premium-hinta

WITTEDIN KOHDEMARKKINA KASVAA PERINTEISEN TALouden DIGITALISOITUESSA.

AI KIIHDYTTÄÄ KEHITYSTÄ OHJELMISTOYHTIÖKSI

Kun ohjelmistokehityksen kustannus halpenee,
sitä tehdään enemmän – Wittedin markkina kasvaa

1

KEHITYKSEN HINTA LASKEE

AI-työkalut nopeuttavat kehitystä ja alentavat kustannuksia.

2

TUKITYÖ AUTOMATISOITUU

Asiantuntijatyö digitalisoituu, automaation osuus kasvaa.

3

USEAMPI DIGITALISOITUU

Digikypsyys muuttuu pakolliseksi yhä useammalla toimialalla.

4

WITTEDIN MARKKINA KASVAA

Kohdeasiakkaiden joukko laajenee ja kehittäjätarve asiakasta kohti nousee.

**WITTEDIN KUSTANNUSRAKENNE JA VERKOSTOMALLI MAHDOLLISTAA SOPEUTUMISEN
KYSYNTÄMUUTOKSIIN ILMAN PENKKIRISKIÄ.**

LIIKETOIMINTAMME SKAALAUTUU HYVIN KASVAVAAN KYSYNTÄÄN

PERINTEINEN KONSULTOINTIMALLI

- Kiinteät palkkakulut ja penkkiriski
- Rajallinen oma osaamispooli
- Skaalautuvuus sidottu rekrytointitahtiin
- Osaaminen uusiutuu vain omien koulutusten kautta

WITTEDIN MALLI

- Provisiopalkkamalli ja freelancer-verkosto – skaalautuvat kustannukset, ei penkkiriskiä
- Laaja verkosto tuo uusimman osaamisen
- Skaalautuu ylös ja alas kysynnän mukaan
- Kannustava kompensatio houkuttelee parhaat tekijät

STRATEGIAKAUDEN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Witted tavoittelee 20 %:n yhteenlaskettua vuosittaista orgaanista kasvua ja oikaistua EBITA-%:ia strategiajakson 2025-2027 loppuun mennessä.

Wittted

KYSYMYKSIÄ & VASTAUKSIA



witted

CEO - Markus Huttunen

markus.huttunen@witted.com / puh. +358 40 357 3346

CFO - Teemu Tiilikainen

teemu.tiilikainen@witted.com / +358 [VALIDATE]

Investor Relations - Henry Lehto

henry.lehto@witted.com / +358 50 461 6989

sijoittajat.witted.com