

# Liikevaihto kasvoi 48 % vertailukaudesta

## Tammi–maaliskuun 2023 pääkohdat

- Liikevaihto 18,2 (12,3) milj. euroa, kasvua 47,5 %
- EBITA-liiketulos -0,2 (0,4) milj. euroa, osuus liikevaihdosta -0,9 (3,2) %
- Asiantuntijoiden määrä katsauskauden lopussa (FTE) 450,3 (345)

## KESKEISET TUNNUSLUVUT

(tuhatta euroa)	1-3/2023	1-3/2022	Muutos	1-12/2022
Liikevaihto	18 167	12 315	47,5 %	52 896
EBITA-liiketulos	-158	397	-139,7 %	-394
EBITA-%	-0,9 %	3,2 %	-126,9 %	-0,7 %
Oikaistu EBITA-liiketulos*	-158	422	-137,4 %	291
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	450,3	345	30,5 %	441,9
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	298	230,5	29,3 %	296

\*Oikaistu listautumiseen liittyvillä kuluilla

## Tulevaisuuden näkymät ja arvio tulevasta kehityksestä (ennallaan)

Tilikauden 2023 näkymät:

- 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 asiakkaisissa ja tehneet

kysynnän ennakkoinnista hankalaa. Witted odottaa tehtyjen kasvupanostusten vaikuttavan liikevaihdon kehitykseen suotuisasti.

## Taloudelliset tavoitteet

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).

## Toimitusjohtaja Harri Sieppi: Strategian eteneminen

### Ensimmäinen vuosineljännes

Ensimmäisellä vuosineljänneksellä markkina ei ole ollut meille kovin suotuisa. Silti, liikevaihto kasvoi vertailukauteen nähden 48 %. Moni yhtiö olisi tyytyväinen tähän kasvuun. Witted ei ole tällainen yhtiö.

Ensimmäinen vuosineljännes oli haastava, mikä korostui siinä, että yhtiön kyky kotiuttaa uutta liiketoimintaa ei ollut riittävän hyvällä tasolla. Uusia projekteja käynnistyy asiakkailla nyt aiempaa vähemmän, joten kisa asiakkaista kovenee.

Witted on pärjännyt erinomaisesti, kun alalla on kisattu osaajista, mutta uudessa markkinatilanteessa pullonkaula on asiakaskysyntä. Siksi menestykseen vaaditaan jäätävän hyvä myyntikoneisto. Tässä meillä on nyt tekemistä, joten meidän on aika hankkiutua tässä suhteessa kesäkuun.

### Strategian eteneminen

Kuluvalla vuodelle asetimme itsellemme neljä strategista tavoitetta, joissa onnistuessa tiedämme onnistuvamme seuraavassa kasvuloikassa: 1) kylän kovin myyntikoneisto, 2) organisaatio yhtä tiukassa tikissä kuin livo Niskasen rasvaprosentti, 3) fokus tulosvastuulliseen orgaaniseen kasvuun ja 4) yhtiön tunnettuuden kehittäminen.

Yhtiö aloittikin alkuvuonna useita muutoshankkeita, jotka liittyvät yhtiön pitkän aikavälin kilpailuetujen vahvistamiseen: 1) New Things Company ja Witted Data yhdistyvät Mavericksin kanssa, 2) kuten 17.4. kerroimme, yhtiö lopettaa sen Norjan kasvukonsultointi- ja johdon suorahaku-liiketoiminnat ja 3) vahvistimme yhtiön kaupallista tekemistä kolmella johtajanimityksellä. Kaikki ovat fokuointia ja myyntiä tukevan organisaation rakentamista. Kun maailma ympärillä muuttuu, niin mekin muutamme. Panostamme nyt sinne, missä näemme parhaan kasvupotentiaalin.

Teemme oikeita asioita strategian etenemisen kannalta. On täysin mahdollista, että markkinalla näkyy turbulenssia myös vastaisuudessa, joten panostaminen myyntiin maksaa itsensä takaisin myös tulevaisuudessakin. Wittedillä on poikkeuksellinen kyky houkutella alan osaajia töihin, ja mikäli nyt onnistumme tämän vuoden aikana tekemään meistä kylän kovimman myyntiorganisaation, ei mikään luonnonvoima pysäytä meitä jatkossa. Kustannussäästöt sekä fokuointi yhtiön kannattavuutta

rasittavissa liiketoiminnoissa auttavat meitä myös saavuttamaan meidän kannattavuustavoitteemme. Markkinan vaikeudet paljastavat liiketoiminnan heikkoudet, joten yhtiöllä on nyt tuhannen taalan paikka pistää paletti kuntoon.

### **Sijoittajaviestintä**

Yhtiöllä tulee pian täyteen vuosi pörssissä. On aika kehittää sijoittajaviestintäämme. Lähdimme liikkeelle tasolta, jossa pakolliset ja säädellyt asiat raportoitiin. Tässä raportissa olemme pyrkineet menemään syvemmälle. Liiketoimintoja on nyt avattu erottamaan kotimarkkinamme Suomi ja muut maat. Ajatuksena on, että haluamme tarjota markkinalle parempaa näkyvyyttä yhtiön taloudelliseen kehitykseen eri markkina-alueilla ja segmenteissä.

### **Witted ja maailmanvalloitus**

Arvioidessa liiketoimintaa eri maittain on selvää, että eri maissa mennään erilaisissa kehitysvaiheissa.

Suomi on liiketoiminnoista isoin ja tekee merkittävilta osin konsernin kannattavuuden. Suomessakin on ollut heikommassa kunnossa olevia liiketoimintoja, joita on nyt järjestelty uudelleen ensimmäisen vuosineljänneksen aikana. Mavericks on tehnyt koko historiansa ajan hyvää kannattavuutta ja nopeaa kasvua. Valitettavasti Mavericksin kasvu on ottanut osua markkinan hitauden vuoksi, mutta kannattavuus on säilynyt hyvänä. Witted Partners on liiketoiminnoista Suomessa suurin, mutta tekee matalampaa kannattavuutta kuin Mavericks. Sama myynnin haaste hidastaa Partners-liiketoimintoja. Vaikka olisi kuinka paljon tekijöitä saatavilla, ei kasvua voi tehdä ilman riittävää asiakaskysyntää. Myynnin pullonkaulan ratkaiseminen on Suomen osalta keskeisin ja tärkein tavoite vuodelle 2023.

Muut maat eli Norja, Ruotsi, USA ja Tanska ovat monilta osin varhaisessa kasvuvaiheessa. Norjassa liiketoiminta on kasvanut hurjaa vauhtia viimeiset vuodet, mutta nopea kasvu on syönyt yhtiön kannattavuutta. Muiden maiden tulosta rasittaa etenkin Norjan markkinaan nähden liian suuret kasvupanostukset ja Norjan kasvukonsultointiliiketoiminnan heikko kysyntä. Yhtiö käynnistikin katsauskauden jälkeen muutosneuvottelut, joiden tarkoituksena on parantaa taloudellista tilannetta ja fokusoida yhtiön tekemistä ohjelmistokonsultointiin. Maaliskuussa Norja teki kaikkien aikojen parhaan liikevaihdon, joten fokuksen kirkastaminen näkyy jo nyt, vaikka muutosprosessi on vasta vaiheessa. Myös muissa maissa panostetaan kasvuun – Ruotsissa Mavericks-liiketoiminta otti ensimmäiset askeleensa alkuvuodesta. Kasvupanostukset tuottivat hedelmää, koska ulkomaiden liiketoiminnoissamme näimme voimakasta orgaanista kasvua.

### **Yhteenveto**

Alkuvuosi oli normaalia tahmeampaa tarpomista turbulentissa markkinassa. Yhtiö kasvoi 48 % verrattuna vertailukauteen, mikä ei meitä kyllä miellyttä. Pohjantähti on kuitenkin kirkas ja suunta selvillä. Yhtiön kuuluu olla kylän kovin myyntikone. Kun saavutamme tämän tavoitteen, ei mikään luonnonvoima meitä pysäytä. Tätä haluamme, tähän panostamme ja tämän aiomme saavuttaa – kesäkuun 2023.

## **TALOUDELLINEN KEHITYS**

### **Tammi–maaliskuu 2023**

Liikevaihto kasvoi vuoden takaisesta 47,5 % ja oli 18,2 (12,3) miljoonaa euroa. Tästä orgaanista kasvua oli 18,6 %. Liikevaihdon kasvua hidasti yleinen markkinatilanteen ja asiakaskysynnän heikentyminen.

Witted-konsernin materiaalit ja palvelut tammi-maaliskuussa olivat 11,4 (7,3) miljoonaa euroa ollen 62,9 (59,2) % liikevaihdosta. Materiaalien ja palveluiden nousua suhteessa liikevaihtoon selittää viime syksyn NeXec-yrityskauppa, jonka myötä alihankinnan osuus asiantuntijamäärästä nousi noin 70 henkilöllä.

Henkilöstökulut olivat 5,7 (3,7) miljoonaa euroa eli 31,3 (30,4) % liikevaihdosta. Henkilöstökuluihin sisältyy 0,1 miljoonaa euroa kertaluonteisia konsernin johtohenkilöiden tehtävien päättymiin ja rekrytointeihin liittyviä kuluja, ja muuten henkilöstökulujen kasvua selittää henkilöstömäärän kasvu niin asiantuntija- kuin ei-laskutettavaa työtä tekevissä rooleissa.

Liiketoiminnan muut kulut olivat 1,2 (0,9) miljoonaa euroa ollen 6,6 (7,1) % liikevaihdosta.

EBITA-liiketulos oli -0,2 (0,4) miljoonaa euroa eli -0,9 (3,2) % liikevaihdosta. Heikentyneen asiakaskysynnän vuoksi keskimääräistä enemmän yhtiön asiantuntijoita oli katsauskaudella ilman asiakasprojektia, mikä johti sekä Suomen että ulkomaiden liiketoimintojen heikentyneeseen EBITA-liiketulokseen, joka laski Suomessa 0,5 (0,9) miljoonaan ja ulkomailla -0,2 (-0,1) miljoonaan euroon.

Katsauskauden tulos oli -0,5 (0,4) miljoonaa euroa.

## Katsauskauden aikaiset merkittävät tapahtumat

Witted Megacorp Oyj:n varsinainen yhtiökokous järjestettiin Helsingissä 30.3.2023. Yhtiökokous vahvisti tilinpäätöksen 31.12.2022 päättyneeltä tilikaudelta ja myönsi vastuuvapauden tilikaudella toimineille yhtiön hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle. Lisäksi yhtiökokous päätti, että vuodelta 2022 ei jaeta osinkoa, ja että tilikauden tulos siirretään edellisten vuosien voitto/tappio -tilille. Yhtiökokous vahvisti hallituksen jäsenten lukumäärän ja kokoonpanon, sekä vahvisti hallituksen palkkiot. Yhtiökokous päätti, että yhtiön tilintarkastajana jatkaa tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab, päävastuullisena tilintarkastajana jatkaa KHT Turo Koila. Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään osakeanneista sekä osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisesta, sekä päättämään omien osakkeiden hankkimisesta. Lisäksi yhtiökokous päätti yhtiöjärjestyksen kohdan 8 muuttamista siten, että yhtiökokous voidaan järjestää myös ilman kokouspaikkaa siten, että osakkeenomistajat käyttävät päätösvaltaansa ajantasaisesti tietoliikenneyhteyden ja teknisen apuvälineen avulla kokouksen aikana.

## Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2023

Witted Megacorp Oyj:n taloudellisen raportoinnin aikataulu vuonna 2023 on seuraava:

- Puolivuosisikatsaus tammi–kesäkuulta tiistaina 22.8.2023
- Liiketoimintakatsaus tammi–syyskuulta tiistaina 24.10.2023

# KONSERNIN TULOSLASKELMA

<i>(tuhatta euroa)</i>	<b>1-3/2023</b>	<b>1-3/2022</b>	<b>Muutos</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>
<b>Liikevaihto</b>	<b>18 167</b>	<b>12 315</b>	<b>47,5 %</b>	<b>52 896</b>	<b>29 955</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	2	1	30,1 %	25	65
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-11 434	-7 287	56,9 %	-31 677	-18 052
Henkilöstökulut yhteensä	-5 686	-3 747	51,7 %	-16 924	-9 190
Liiketoiminnan muut kulut	-1 190	-874	36,2 %	-4 674	-2 055
<b>Käyttökate</b>	<b>-142</b>	<b>407</b>	<b>-134,9 %</b>	<b>-354</b>	<b>722</b>
Suunnitelman mukaiset poistot	-15	-10	55,6 %	-40	-13
<b>EBITA</b>	<b>-158</b>	<b>397</b>	<b>-139,7 %</b>	<b>-394</b>	<b>709</b>
Konserniliikearvon poisto ja konsernireservin vähennys	-241	-16	1429,0 %	-215	-21
<b>Liikevoitto</b>	<b>-399</b>	<b>382</b>	<b>-204,5 %</b>	<b>-609</b>	<b>688</b>
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-52	84	-162,4 %	121	12
<b>Voitto (tappio) ennen veroja</b>	<b>-451</b>	<b>466</b>	<b>-196,9 %</b>	<b>-487</b>	<b>700</b>
Tuloverot	-88	-101	-13,1 %	-65	-149
<b>Tilikauden voitto (tappio)</b>	<b>-539</b>	<b>365</b>	<b>-247,7 %</b>	<b>-552</b>	<b>551</b>

## KESKEISET TUNNUSLUVUT VUOSINELJÄNNEKSITTÄIN

<i>(tuhatta euroa)</i>	<b>1-3/2023</b>	<b>10-12/2022</b>	<b>7-9/2022</b>	<b>4-6/2022</b>	<b>1-3/2022</b>
Liikevaihto	18 167	16 490	11 062	13 029	12 315
EBITA-liiketulos	-158	226	-303	-715	397
EBITA-%	-0,9 %	1,4 %	-2,7 %	-5,5 %	3,2 %
Oikaistu EBITA-liiketulos*	-158	226	-303	-54	422
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	450,3	441,9	356,1	345,5	345
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	298	296	220,4	222	230,5

\*Oikaistu listautumiseen liittyvillä kuluilla

## KESKEISET TUNNUSLUVUT SEGMENTEITTÄIN

<b>01/2023</b>	<b>Suomi</b>	<b>Kansain- välinen</b>	<b>Konserni- palvelut</b>	<b>Eliminoinnit</b>	<b>Konserni</b>
Liikevaihto	16 814	3 876	127	-2 650	18 167
Ulkoinen	14 536	3 630	1		
Sisäinen	2 278	245	126	-2 650	
EBITA	543	-174	-527		-158
EBITA-%	3,2%	-4,5%	-415,4%		-0,9%
<i>Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa</i>	<i>351,8</i>	<i>98,5</i>			<i>450,3</i>
<i>Alihankkijoiden määrä kauden lopussa</i>	<i>217</i>	<i>81</i>			<i>298</i>

\* EBITA-% on laskettu jakamalla EBITA-liiketulos yhtiöiden konsolidoimattomalla liikevaihdolla.

<b>Q1/2022</b>	<b>Suomi</b>	<b>Kansain- välinen</b>	<b>Konserni- palvelut</b>	<b>Eliminoinnit</b>	<b>Konserni</b>
Liikevaihto	11 177	2 770	66	-1 699	12 315
Ulkoinen	9 571	2 742	1		
Sisäinen	1 606	28	65	-1 699	
EBITA	868	-113	-358		397
EBITA-%	7,8%	-4,1%	-538,9%		3,2%
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	272	73			345
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	163	67,5			230,5

\* EBITA-% on laskettu jakamalla EBITA-liiketulos yhtiöiden konsolidoimattomalla liikevaihdolla.

<b>2022</b>	<b>Suomi</b>	<b>Kansain- välinen</b>	<b>Konserni- palvelut</b>	<b>Eliminoinnit</b>	<b>Konserni</b>
Liikevaihto	47 731	12 248	405	-7 488	52 896
Ulkoinen	41 024	11 863	9		
Sisäinen	6 707	386	396	-7 488	
EBITA	2 509	-839	-2 064		-394
EBITA-% *	5,3%	-6,9%	-509,7%		-0,7%
Asiantuntijoiden määrä kauden lopussa	363,4	78,5			441,9
Alihankkijoiden määrä kauden lopussa	230	66			296

\* EBITA-% on laskettu jakamalla EBITA-liiketulos yhtiöiden konsolidoimattomalla liikevaihdolla.

## TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT

### **Käyttökate**

Liikevaihto + liiketoiminnan muut tuotot - materiaalit ja palvelut - henkilöstökulut - liiketoiminnan muut kulut

### **Liikevoitto**

Käyttökate - poistot ja arvonalentumiset

### **EBITA**

Liikevoitto + konserniliikearvon poistot

### **EBITA-%**

EBITA / liikevaihto

### **Asiantuntijoiden lukumäärä**

Witted-konsernin työllistämien asiantuntijoiden (ml. alihankkijat) kokonaismäärä katsauskauden lopussa. Asiantuntijoiden lukumäärä kauden lopussa voi koostua täysipäiväisistä tai osa-aikaisista resursseista.

### **Alihankkijoiden lukumäärä**

Witted-konsernin työllistämien alihankkijoiden kokonaismäärä katsauskauden lopussa. Alihankkijoiden lukumäärä kauden lopussa voi koostua täysipäiväisistä tai osa-aikaisista resursseista.

Liiketoimintakatsaus on tämän yhtiötiedotteen liitteenä pdf-tiedostona ja lisäksi saatavilla yhtiön verkkosivuilla osoitteessa [sijoittajat.witted.com](https://sijoittajat.witted.com).

Witted järjestää suoran tulospöytäkirjan tänään tiistaina 25.4.2023 kello 10.00. Tilaisuudessa yhtiön toimitusjohtaja Harri Sieppi ja talousjohtaja Teemu Tiilikainen esittelevät tuloksen.

Tulosinfo-webcastiin voi kirjautua osoitteessa: <https://witted.com/liiketoimintakatsaus-q1-2023> Osallistujat voivat esittää webcast-lähetysten aikana kysymyksiä videoalustan chat-toiminnon kautta.

### **Yhteystiedot:**

Harri Sieppi, toimitusjohtaja  
Witted Megacorp Oyj  
+358 40 859 6387  
[harri.sieppi@witted.com](mailto:harri.sieppi@witted.com)

### **Hyväksytty neuvonantaja:**

Sisu Partners Oy  
Jori-Pekka Rautalahti, Partner  
+358 50 382 9323  
[jori-pekka.rautalahti@sisupartners.com](mailto:jori-pekka.rautalahti@sisupartners.com)

Juha Karttunen, Managing Partner  
+358 40 555 4727  
[juha.karttunen@sisupartners.com](mailto:juha.karttunen@sisupartners.com)

WITTED LYHYESTI



Witted on uuden sukupolven ohjelmistokehitysyhtiö, joka auttaa asiakkaita rakentamaan menestyviä ohjelmistokehitystiimejä ja pyrkii luomaan yhteistyötä läpi IT-toimittajakentän. Witted Megacorp -konsernin liikevaihto vuonna 2022 oli 53 miljoonaa euroa. Konserni työllistää täysipäiväisesti noin 500 IT-ammattilaista, joista osa toimii itsenäisinä konsultteina ja osa työntekijöinä. Witted Megacorp -konserniin kuuluvat Suomessa sijaitsevien yhtiöiden lisäksi yhtiöt Norjassa, Ruotsissa, Tanskassa ja Yhdysvalloissa. Näiden lisäksi yhtiö tekee projekteja useilla eri markkinoilla.