

Vincit 2020 tilinpäätös



Mikko Kuitunen | toimari

4.2.2021

VINCIT

Agenda

Strategia

Katsaus tarkastelukauden tärkeimpiin tapahtumiin ja avainluvut

Liiketoiminnat

Katse tulevaan



Strategia



Joka päivä

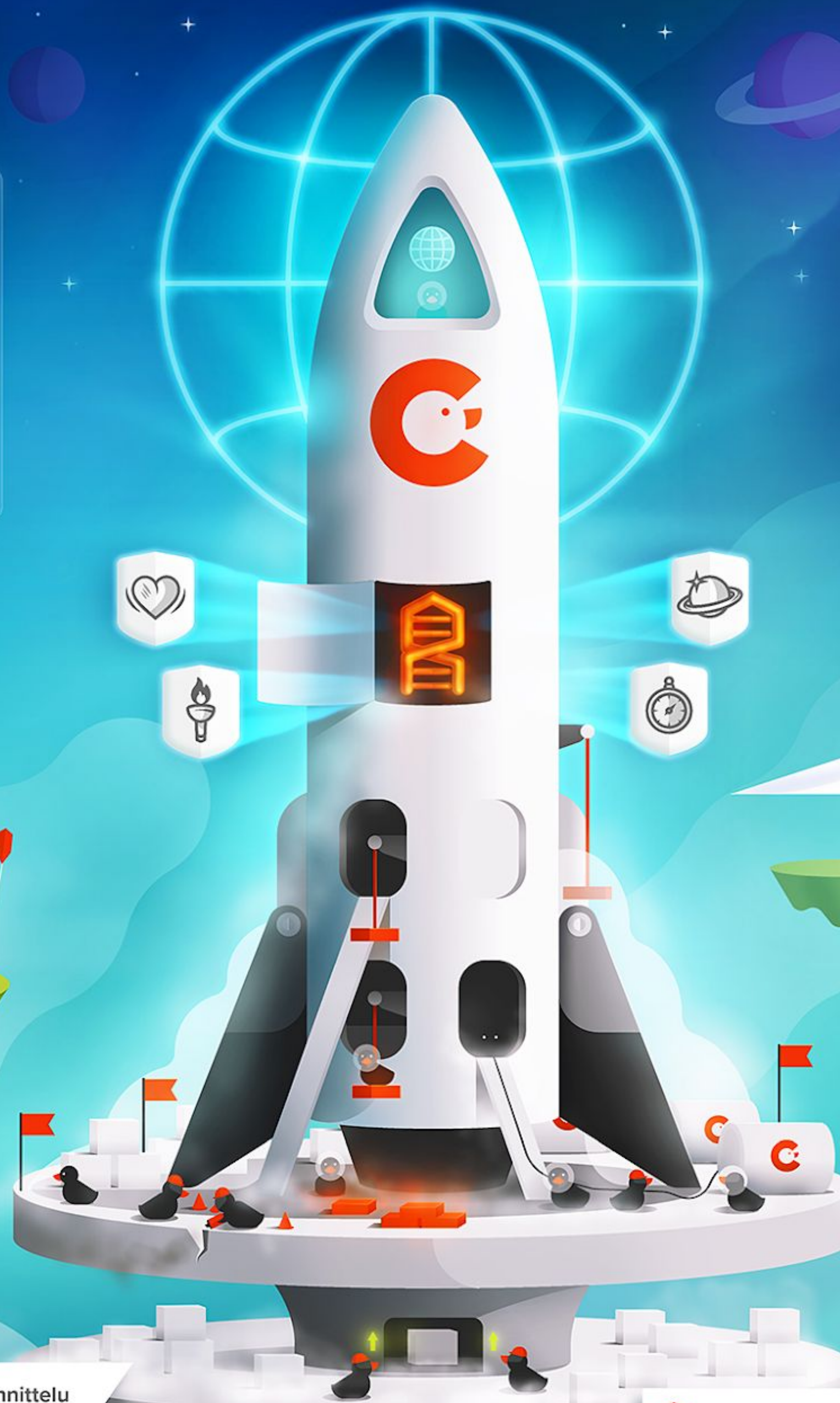
Hyvää huomenta

Autamme asiakkaitamme luovimaan teknologian, työelämän ja liiketoiminnan murroksessa sekä ennakoimaan tulevaa muutosta jo tänään. Teemme sen mahdolliseksi luomalla digitaalisia palveluita, jotka auttavat asiakkaitamme erottumaan, olemaan merkityksellisiä ja mieleenpainuvia vielä huomennakin.


Joku päivä

Maailma, jossa huomien ei pelota


Me olemme luomassa maailmaa, jossa digitaaliset palvelut edistävät yritysten kilpailukykyä ja tuloksellisuutta, työn mielekkyyttä ja merkityksellisyyttä sekä elämää, joka takaa planeettamme säilymisen elinkelpoisena myös tuleville sukupolville.



 Ohjelmistokehitys & suunnittelu

 Liiketoiminnan murros & digitalisaatio

 Digitaaliset alustapalvelut

 Uudet teknologiat & data

VINCIT

Aina toimivinta digitaalisuutta, ymmärrettävässä paketissa. Jotta huomienen ei pelota.

Vincit kehittää digitaalisuutta päivä päivältä paremmin toimivammaksi ja helpommin hallittavaksi.

Päämääränä on maailma, jossa ihmisen ei tarvitse pelätä teknologiaa eikä tulevaisuutta.



100% tyytyväisyystakuu

Uskomme omaan tekemiseemme niin paljon, että annamme sille tyytyväisyystakuun.

Tavoitteenamme on, että Vincitillä on huomenna tyytyväisemmät asiakkaat ja työntekijät kuin tänään.



Oleelliset tapahtumat ja avainluvut



Oleelliset tapahtumat tarkastelukaudella

- Vincerit Suomi onnistui useammassa julkisessa kilpailutuksessa, joten vuosi sitten aloittanut Mikko Kolehmainen on saanut homman hienosti liikkeelle.
 - Monivuotinen sopimus HUS:n laskutusjärjestelmän kehittämisestä. Laskutus 2020 ~1 M€.
 - HSL:n joukkoliikennerekisterin toimitus. Sopimuksen arvo ~3,5 M€.
 - Myös Helsingin kaupungin digihankintojen ~25 M€ puitejärjestelyn meille positiivinen päätös saatiin 2020 aikana, mutta valituksen vuoksi siitä päästiin tiedottamaan vasta 2021 puolella.
 - Lisäksi Taksi Helsingin kanssa solmittiin ~3,5 M€:n sopimus digitaalisten palveluiden tuottamisesta.
- Vincerit California onnistui nostamaan sopimuskokoa ja sai kuluneen vuoden aikana useamman merkittävän sopimuksen, joista esimerkkeinä mainittakoon
 - Yhteistyösopimus data-analytiikkaan erikoistuneen asiakkaan kanssa koskee vuotta 2020 ja sen arvo on noin 1,1 miljoonaa euroa.
 - Miljoonan euron sopimus verkostoitumis- ja johtamispalveluita tarjoavan yrityksen kanssa.
 - Vuositasolla 0,7 M€ miljoonan sopimus Tommy Car Wash Systems Incin kanssa.



Oleelliset tapahtumat tarkastelukaudella

- VincitEAM liiketoiminta kehittyi hienosti ja lopulta päätyi sekä 100 % MRR kasvuun että positiiviseen tulokseen. Uusia hienoja asiakkuuksia voitettiin vuoden aikana useita, kuten:
 - Caverion, Helsingin seudun ympäristöpalvelut -kuntayhtymä HSY, Laanilan Voima ja Alholmens Kraft.
- VincitLaaS eteni suunnitelman mukaisesti, vaikka kärsikin koronan hidastamasta päätöksenteosta. Uusia asiakkuuksia saatiin mm. julkishallinnon puolelta:
 - Keski-Uudenmaan sote-kuntayhtymä Keusote ja Tampereen seudun ammattiopisto Tredu.



Oleelliset tapahtumat tarkastelukaudella

- Elokuussa perustettiin digitaaliseen liiketoimintakonsultointiin erikoistunut yksikkö Vincer Now
 - Eka Ruola toimi yksikön interim vetäjänä vuodenvaihteeseen saakka ja saattoi toiminnan vauhtiin.
- Joulukuussa teimme pientä hienosäätöä johtoryhmässä, kun pitkäaikainen myyntijohtajamme Jarkko Järvenpää otti tehtäväkseen kansainvälisen liiketoiminnan edistämisen ja myyntijohtajaksi nimitettiin Petri Suhonen.
 - Samassa yhteydessä Johanna Pystynen jäi pois johtoryhmästä ja siirtyi vetämään Leadership as a Service Companya, joka vastaa VincerLaaS -liiketoiminnasta.
- Toukokuussa aloitimme omien osakkeiden hankinnat. Ohjelma päättyi 30.9.
 - 31.12. meillä oli hallussa 135 255 omaa osaketta.



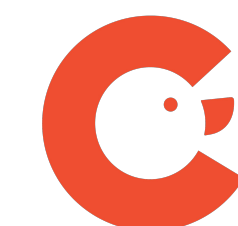
Avainluvut 1 - erinomainen tuloskunto

- **Liikevaihto** oli 52,4 M€ (2019: 48,2 M€)
 - Kasvu 8,6 %
- **Oikaistu liikevoitto*** oli 7,6 M€ (3,5 M€)
 - 14,5 % liikevaihdosta (7,2 %)

*) Oikaistu liikevoitto: liikevoitto ennen liikearvopoistoja

| | Liikevaihto 2020 | Liikevaihto 2019 | Oikaistu liikevoitto 2020 | Oikaistu liikevoitto 2019 |
|----------------------|---------------------|---------------------|------------------------------|------------------------------|
| Vincit Suomi | 45,4 | 41,5 | 7,2 | 3,2 |
| Vincit USA | 5,7 | 5,8 | 1,1 | 1,2 |
| Tuoteliiketoiminta** | 2,6 | 2,8 | -0,7 | -1,0 |

***) Tuoteliiketoiminnassa oli vertailukaudella mukana VincitSign, joka myytiin Telialle marraskuussa 2019. Huomioitavaa, että H2:lla tuoteliiketoiminnan liikevaihto kasvoi vertailukauteen nähden 1,4 M€ (1,3 M€) ja tappio puolittui -0,2 M€ (-0,4 M€) oikaistulla liikevoitolla mitattuna.



Avainluvut 2 - erinomaisen vahva tase

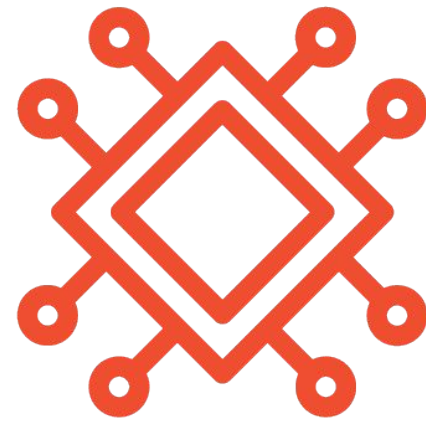
- **Nettovelkaantumisaste** oli -38,3 % (-14,2 %)
- **Omavaraisuusaste** oli 72,6 % (70,7 %)
- **Liiketoiminnan rahavirta** oli 8,1 M€ (3,8 M€)
- **Konsernin likvidit varat** olivat 10,4 M€ (4,2 M€)
 - Vahva kassavirta
 - “Puolikkaana” maksettu osinko
 - Alentuneet / lykätty Tyel-maksut
 - Vincer Californian nostama 0,5 M€ suuruinen koronahäiriöihin tarkoitettu (osittain) anteeksiannettava laina
- **Henkilöstöä** oli katsauskauden päättyessä 478 (467) henkilöä
 - Joista Suomessa työskenteli 455 (436) ja USA:ssa 23 (31)



Palvelu- liiketoiminta

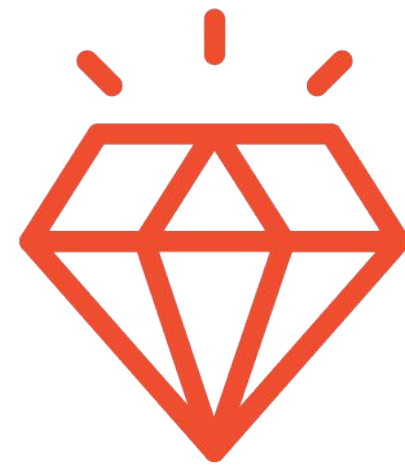


Asiakaslähtöistä yhteiskehitystä



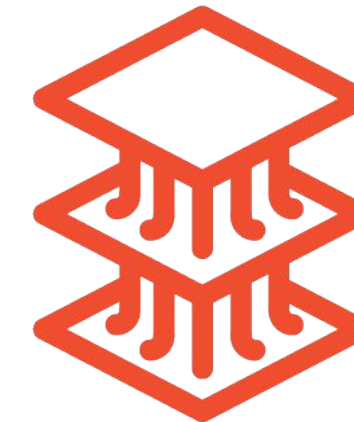
DIGITALISAATIO & MUUTTUVA MAAILMA

Tulevaisuuden-kestäviä digitaalisia liiketoimintamalleja



OHJELMISTOKEHITYS & SUUNNITTELU

Digielämyksiä, jotka tuottavat tuloksia



DIGITAALISET ALUSTAPALVELUT

Elämänmittainen kumppani digitaalisille palveluille



UUDET TEKNOLOGIAT & DATA

IoT, xR, data & ML/AI liiketoiminnan draivereina

LIIKETOIMINTAMUOTOILU & KONSULTOINTI



PALVELUMUOTOILU & OHJELMISTOKEHITYS



OHJELMISTOJEN ELINKAARIPALVELUT

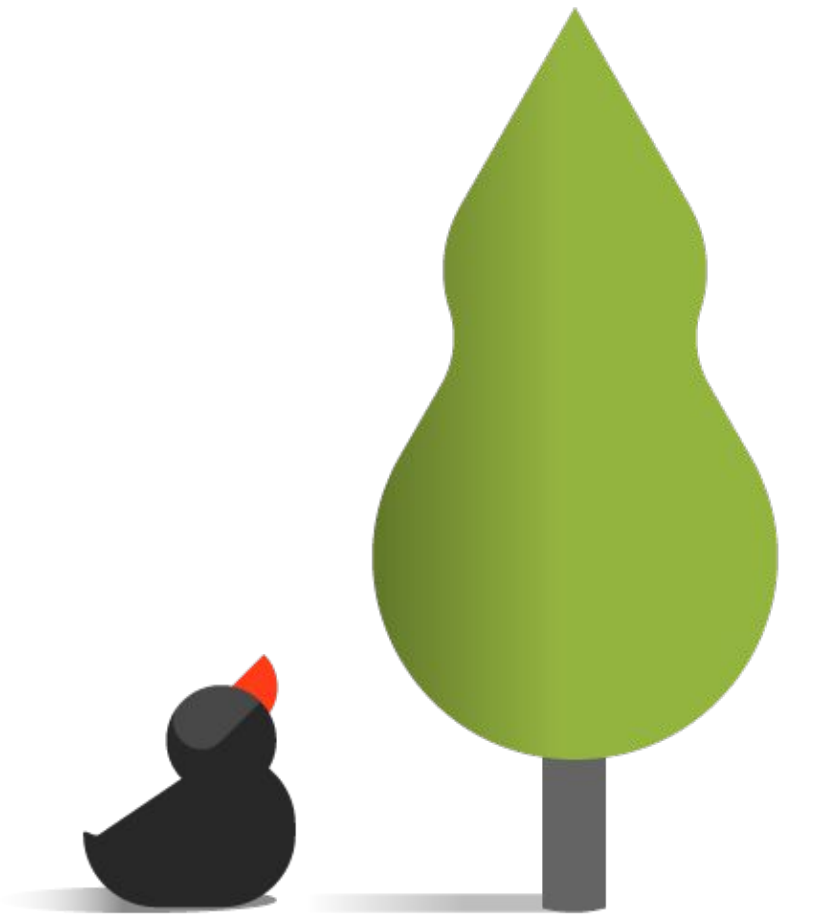




PLANEETTALÄHTÖINEN SUUNNITTELU SULAUTUU OSAKSI KAIKKIA PALVELUITA

Planet Centric Design

Voit yhdistää *Planet Centric Design* -palveluita mihin tahansa muihin Vincitin palveluihin tai hyödyntää niitä omana pakettinaan. Palvelut pohjautuvat Vincitin kehittämään ja vapaasti saatavilla olevaan *Planet Centric Design* -työkalupakkiin.



Suunnittelemme tavoittelemisen arvoista tulevaisuutta

Me kysymme organisaatioltasi strategisesti ratkaisevia kysymyksiä ja autamme sinua kääntämään kestävä kehityksen kompleksiset haasteet kestäviksi voitoiksi.

Kehitämme kestäväää digitalisaatiota

Rakennamme uudenlaista ympäristölähtöistä ajattelua ja tehokkaampia toimintamalleja teknologian avulla ja kehitämme läpinäkyviä ja vaikuttavia käyttäjäpalveluita palvelumuotoilun keinoin.



Valittuja asiakkaitamme

DIGITALISAATIO & MUUTTUVA MAAILMA

★ HESBURGER ★

SUPEROPERATOR

VERTO

TAKSIHELSINKI

OHJELMISTOKEHITYS & SUUNNITTELU



UUDET TEKNOLOGIAT & DATA



DIGITAALISET ALUSTAPALVELUT

Fonecta®



ORAL

★ HESBURGER ★

Tuoteliiketoiminta



Tuotteet



VincitEAM

Huoletonta ja helppoa toiminnanohjausta monipuolisella seuraavan sukupolven työkalulla.



Vincit Laas

Päivitä ajatuksesi johtamisesta ja vaihda organisaatiosi rikkiinäiset puhelimet yhteen työntekijälähtöiseen työkaluun.





VINCITEAM

Maailman mutkattomin toiminnanohjausratkaisu

VinciteAM muuttaa käsityksesi toiminnanohjausratkaisuista pysyvästi. Sen avulla johdat tietoa, tarpeista ja toimintaa yhdellä työkalulla. VinciteAM tuo oikean informaation oikeaan paikkaan ja oikeaan aikaan – joka kerta.





VINCIT LAAS

Digitaalinen valmentaja työpaikallasi

Modernia työelämää yritetään yhä johtaa vuosikymmeniä vanhoilla välineillä ja toimintamalleilla. Päivitä ajatuksesi johtamisesta ja vaihda organisaatiosi rikkiinäiset puhelimet yhteen työntekijälähtöiseen työkaluun, Vincit LaaSiin.



Katse tulevaan



Uusi normaali

- Vaikka rokotteet tulevat hillitsemään koronapandemian kuluvan vuoden aikana, on maailma muuttunut pysyvästi.
 - Organisaatioiden on kyettävä kohtaamaan asiakkaansa ei-fyysisesti. Digitaalinen asiakaskokemus nousee kehitystyön keskiöön myös sellaisilla toimialoilla, jotka eivät vielä ole lähteneet merkittävästi digitalisoitumaan.
 - Samalla pitää nostaa koko organisaation digimaturiteettia, jotta pystytään palvelemaan asiakkaita uudenvälisessä toimintaympäristössä tuottavasti.
 - Lisäksi johtaminen hajautuu, kun paluuta entiseen toimistoarkeen ei ole. Fyysisen yhdessäolon sijaan pitää luoda digitaalisia ympäristöjä, jotta tiimit ja yksilöt pystyvät toimimaan tehokkaasti ja ihmislähtöisesti.

=> Luvassa valtavasti liiketoimintamahdollisuuksia Vincitille



Fiilikset alkaneeseen vuoteen

- Palveluliiketoiminnan osalta alkanut vuosi näyttää käyttöasteen, ja täten myös kannattavuuden, osalta oikein lupaavalta. Kasvun osalta ratkaisevassa roolissa on rekrytoinnin onnistuminen.
 - Koronapandemia lisää epävarmuutta markkinoilla ja saattaa siten vaikuttaa niin uusmyyntiin kuin myös rekrytointiin.
 - Yrityskauppamahdollisuuksia saattaa nousta esiin ja niihin ollaan valmiita tarttumaan.
- Tuoteliiketoiminnan puolella odotamme voimakasta MRR:n kasvua ja tuloksenteekokyvyn suotuisaa kehittymistä.
 - VincitEAM liiketoiminnassa nenä on jo pinnalla ja kehityssuunta selkeästi oikea.
 - VincitLaaS vaatii edelleen pääomia ja rahoitusvaihtoehtoja kartoitetaan aktiivisesti.



Osinko

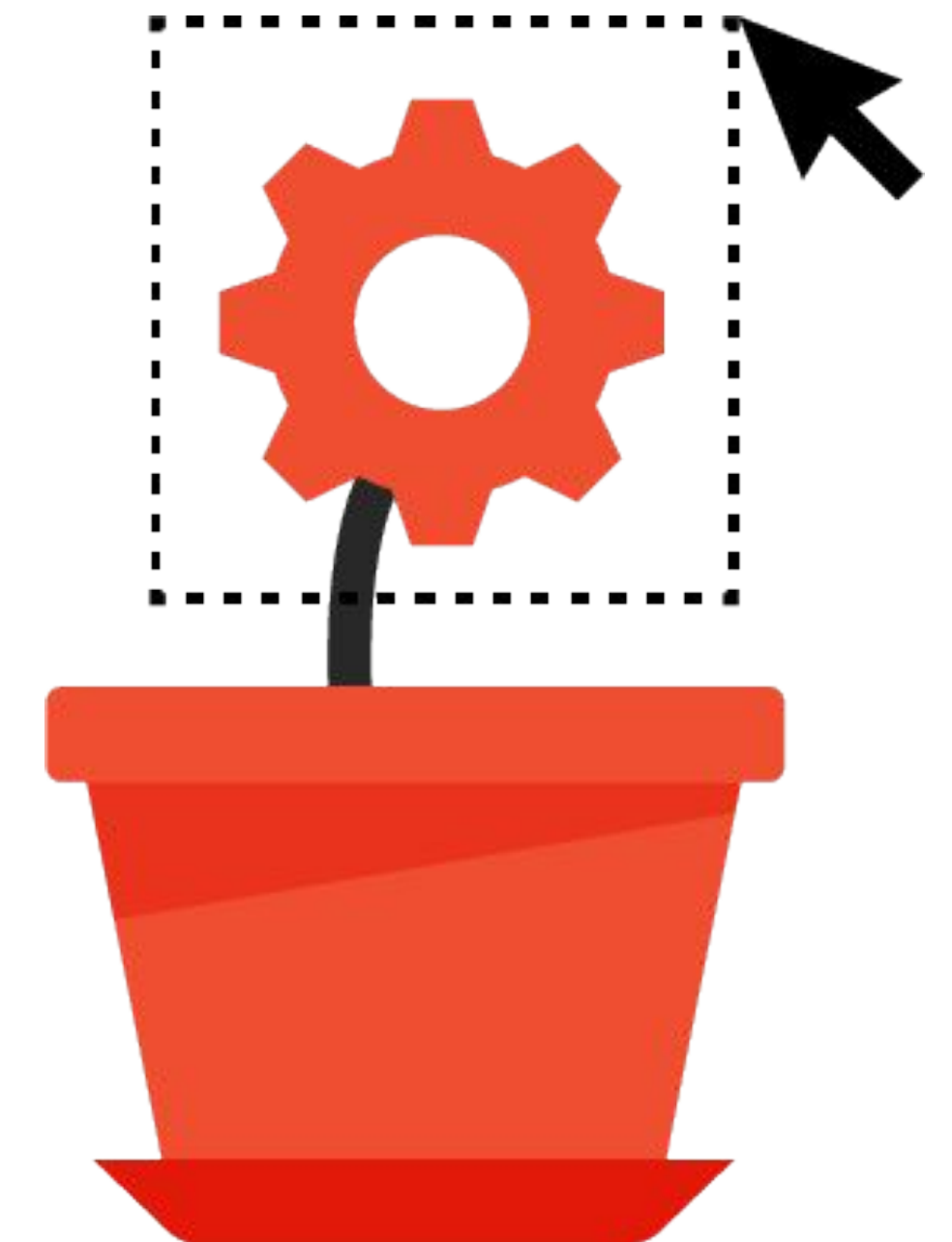
Hallitus esittää yhtiökokoukselle, että vuodelta 2020 maksettaisiin osinkoa 0,18 euroa osakkeelta



Ohjeistamme

Vuonna 2021 Vincitin liikevaihdon kasvun arvioidaan olevan olevan välillä 8%-15% vertailukelpoisin valuuttakurssein verrattuna vuoden 2020 liikevaihtoon.

Oikaistun liikevoiton (liikevoitto ennen liikearvopoistoja) arvioidaan olevan 11%-16% liikevaihdosta.



Kiitos!

Saa laulaa ja taputtaa.

Mikko Kuitunen

mikko.kuitunen@vincit.fi

040 5898316

VINCIT