

Avidlyn liikevaihto ja kannattavuus paranivat selvästi tammi–maaliskuussa 2022

Tämä liiketoimintakatsaus ei ole IAS34-standardin mukainen osavuosikatsaus ja siinä esitetyt taloudelliset tiedot ovat tilintarkastamattomia.

TAMMI-MAALISKUU 2022:

- ▶ Liikevaihto oli 8 566 tuhatta euroa (7 143), kasvua 19,9 %.¹
 - Muut maat -segmentin osuus liikevaihdosta oli 33,3 % (22,3 %).
- ▶ Myyntikate oli 6 510 tuhatta euroa (5 514), kasvua 18,1 %.
 - Muut maat -segmentin osuus myyntikatteesta 37,2 % (25,8 %).
 - Jatkuvien palveluiden osuus myyntikatteesta oli noin 48 % (noin 41 %).
- ▶ Konsernin liiketulos oli 413 tuhatta euroa (-1) eli 4,8 % liikevaihdosta (0 %).
- ▶ Oikaistu liiketulos² parani 595 tuhanteen euroon (469).

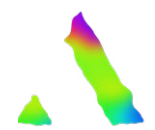
1) Ellei toisin mainita, sulkeissa esitetyt luvut viittaavat vertailukauteen eli vastaavaan ajanjaksoon edellisenä vuonna.

2) Oikaistu liiketulos = Liiketulos (EBIT) oikaistuna yritysostojen järjestelykuluilla ja hankittujen liiketoimintojen allokaatiopoistoilla sekä osakepalkkiojärjestelmään liittyvällä IFRS:n mukaisella kululla.

Avidly Oyj:n LIKETOIMINTAKATSAUS

1.1.–31.3.2022

AVIDLY



TOIMITUSJOHTAJA JESSE MAULA:

|| Avidlyn voimakas kasvu jatkui tammi–maaliskuussa 2022. Liikevaihtomme kasvoi 19,9 prosenttia vertailukaudesta 8,6 miljoonaan euroon, josta orgaanisen kasvun osuus oli 12 prosenttia. Oman toimintamme volyymin mittaava myyntikate nousi 18,1 prosenttia 6,5 miljoonaan euroon. Liiketulojemme oli 0,4 (0,0) miljoonaa euroa, kun taas toimintamme operatiivista suorituskykyä kuvaava oikaistu liiketulos¹ nousi 26,9 prosenttia 0,6 miljoonaan euroon.

Hyvään kehitykseen vaikutti kaikissa toimintamaissamme suotuisa toimintaympäristö. Kansainvälistä kasvua vauhditti etenkin vuoden alussa toteutunut Digital 22 Online -yritysosto.

Kansainvälisessä liiketoiminnassa kysyntä kohdistui edelleen erityisesti myynnin ja markkinoinnin automaatiota vauhdittaviin digitaalisiin palveluihin. Suomessa kysyntä kattoi kaikki tarjoamamme markkinointiteknologian palvelut, mutta myös tällä markkinalla kysyntä oli vahvinta erilaisissa digitaalisissa palveluissa. Jatkuvien palveluiden osuus myyntikatteesta nousi 48 (41) prosenttiin.

Kokonaisuutena strategiamme toteutus eteni katsauskaudella hyvin. Asiakskuntamme laajeni uusilla kiinnostavilla asiakkaila kuten Tikkurila Suomessa, Opternus Saksassa, Advania Norjassa/ Ruotsissa ja techspert.io Isossa-Britanniassa. Saimme HubSpotin 2021 Impact Awards -tilaisuudessa vuoden globaalim kumppanin palkinnon kolmantena vuonna peräkkäin ja Googlelta vuoden 2022 Premier Partner Statuksen. Lisäksi Saka Finlandille luomamme kampanja voitti mainonnan tuloksellisuutta mittaavassa Effie Finland -kilpailussa pronssia ja Saka Finlandille suunnittelemaamme mainoselokuva hopeaa Voitto-gaalassa, jossa palkittiin vuoden 2021 parhaita mainoselokuvia. Katsauskauden kehitykseen myötävaikuttivat lisäksi vuoden 2021 loppupuolelle toteutetut Suomen, Norjan ja Ruotsin sekä Saksan liiketoimintojen uudelleenorganisoinnit.

Digital 22 Online -tiimin integroiminen osaksi Avidlyä pääsi hyvään vauhtiin katsauskaudella. Kehitimme lisäksi omaa toimintaamme yhdistämällä kansalliset HubSpot-, Wordpress- ja integraatio- asiantuntijat yhteen kansainväliseen tech-tiimiin. Kauden aikana käynnistimme myös työn Avidlyn liiketoimintaan liittyvien olennaisten yritysvastuu-

kysymysten tunnistamiseksi voidaksemme tulevaisuudessa palvella asiakkaitamme paremmin myös kestävyyskysymyksissä.

Katseemme on vahvasti koko strategiakautemme tavoitteiden toteutumisessa. Etsimme aktiivisesti uusia kasvu- ja kumppanuusmahdollisuuksia martech-ekosysteemin sisällä ja pilotoimme uusia yhteistyömalleja. Kannattavuuden osalta jatkamme askel askeleelta kohti asettamiamme tavoitteita.

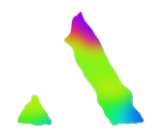
Toistaiseksi Venäjän Ukrainaan kohdistaman hyökkäyssodan vaikutukset eivät ole näkyneet palveluidemme kysynnässä, mutta asiakkaidemme tilanne voi muuttua nopeasti. Tällä hetkellä näkymämme ovat kuitenkin ennallaan. Suhtaudun luottavaisesti avidlylaisten kykyyn viedä liiketoimintaamme ja asiakkuuksiamme eteenpäin strategisten tavoitteidemme mukaisesti. Haluankin kiittää avidlylaisia sitoutumisesta niin oman kuin asiakkaidemme liiketoiminnan kehittämiseen sekä asiakkaitamme heidän osoittamasta luottamuksesta Avidlyä kohtaan.

NÄKYMÄT VUODELLE 2022 ENNALLAAN (JULKAISTU 4.3.2022)

Avidly arvioi, että vuonna 2022 yhtiön liikevaihto on 34–36 miljoonaa euroa (liikevaihto 2021: 30,0 miljoonaa euroa) ja oikaistu liiketulos kasvaa edellisvuodesta (oikaistu liiketulos 2021: 1,1 miljoonaa euroa).

Oikaistulla liiketuloksella tarkoitetaan liiketulosta (EBIT) oikaistuna yritysostojen järjestelykuluilla ja hankittujen liiketoimintojen allokaatiopoistoilla sekä osakepalkkiojärjestelmään liittyvällä IFRS:n mukaisella kululla.

1) Oikaistu liiketulos = Liiketulos (EBIT) oikaistuna yritysostojen järjestelykuluilla ja hankittujen liiketoimintojen allokaatiopoistoilla sekä osakepalkkiojärjestelmään liittyvällä IFRS:n mukaisella kululla.



TUNNUSLUVUT

1 000 EUROA	1-3 2022	1-3 2021	Muutos %	1-12 2021
Liikevaihto	8 566	7 143	19,9	29 972
Muut maat -segmentin osuus liikevaihdosta	2 856	1 596	78,9	7 099
Myyntikate	6 510	5 514	18,1	21 596
Muut maat -segmentin osuus myyntikatteesta	2 419	1 424	69,9	5 953
Jatkuvat palvelut, % myyntikatteesta	48 %	41 %		47 %
Liiketulos	413	-1	41 400,0	-57
Oikaistu liiketulos (EBITA)*	526	49	973,5	121
Oikaistu liiketulos**	595	469	26,9	1 074
Henkilöstön määrä keskimäärin	282	232	21,6	237

OIKAISTUN LIIKETULOKSEN TÄSMÄYTYSLASKELMA:

1 000 EUROA	1-3 2022	1-3 2021	1-12 2021
OIKAISTU LIIKETULOS:			
Liiketulos	413	-1	-57
Hankittujen liiketoimintojen allokaatiopoistot ja arvonalennukset	113	50	178
Oikaistu liiketulos (EBITA)*	526	49	121
Yritysostojen järjestelykulut	173	0	0
Osakepalkkiojärjestelmään liittyvä IFRS:n mukainen kulu	-104	420	953
Oikaistu liiketulos**	595	469	1 074

TALOUDELLINEN INFORMAATIO

Avidlyn tulevat taloudelliset katsaukset julkaistaan seuraavasti:

- Puolivuosisikatsaus tammi–kesäkuu 2022:
26.8.2022
- Liiketoimintakatsaus tammi–syyskuu 2022:
28.10.2022

Helsingissä, 29. päivänä huhtikuuta 2022

AVIDLY OYJ

HALLITUS

LISÄTIEDOT:

Jesse Maula, toimitusjohtaja, puh. +358 40 548 0248

Hans Parvikoski, talousjohtaja, puh. +358 40 586 6154

Yhtiön Hyväksyttynä Neuvonantajana toimii Oaklins Merasco Oy, puh. +358 9 6129 670

Avidly lyhyesti:

Avidly on johtava markkinointiteknologia-alan palveluntarjoaja, joka on listattu Nasdaq First North Growth -markkinapaikalla Helsingissä. Tarjoamme asiakkaillemme kokonaisvaltaisia digitaalisia markkinoinnin ja myynnin palveluja ja ratkaisuja. Asiakaskokemus, data ja teknologia kietoutuvat tiiviisti yhteen Avidlyn vaikuttavuushakuisessa kasvustrategiassa. Avidlyn tiimiin kuuluu noin 280 henkilöä yhteensä 18 toimipisteessä Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa, Iso-Britanniassa ja Kanadassa.

LUE LISÄÄ: investors.avidlyagency.com

*) EBITA = Liiketulos (EBIT) oikaistuna hankittujen liiketoimintojen allokaatiopoistoilla ja arvonalennuksilla

***) Oikaistu liiketulos = Liiketulos (EBIT) oikaistuna yritysostojen järjestelykuluilla ja hankittujen liiketoimintojen allokaatiopoistoilla sekä osakepalkkiojärjestelmään liittyvällä IFRS:n mukaisella kululla.

