



efima

Vuosikatsaus 1.6.2024 – 31.5.2025

Sisältö

► Efimasta	4 Avainluvut
	5 Toimitusjohtajan katsaus
► Liiketoiminta	9 Kestävyys, data ja teknologia kuuluvat saumattomasti yhteen — Efima Ventures
	10 Hallittu tieto asiakkaiden kasvun ja tekoälyn hyödyntämisen mahdollistajana — Efima ja Sparta Consulting
	11 Case HKFoods
	13 Case Lumon
	15 Case GF Building Flow Solutions
	17 Case Alltech Fennoaqua
► Tietoturva	19 Tietoturva on jatkuvaa kehittämistä
► Henkilöstö	21 Muutoskyvykkyys ei ole sattumaa – se rakennetaan yhdessä
	23 Kohtaamisia efimalaisten kesken
► Vastuullisuus	26 Oma vastuullisuusmatkamme jatkuu
	28 Vastuullinen Efima
	29 Tilikauden vastuullisuusohjelma
	30 Efiman liiketoiminta on +32 % nettopositiivista
► Toimintakertomus ja tilinpäätös	33 Toimintakertomus

15



GF Building Flow Solutions
Tekoäly tehostaa myyntitilausten käsittelyä kansainvälisessä teollisuusyrityksessä

11



HKFoods
Tekoäly auttaa hallitsemaan tuhansia yhteydenottoja vuosittain suuren suomalaisen ruokatalon asiakaspalvelussa

17



Alltech Fennoaqua
Kokenut kumppani on taloushallinnon tukipilari kriittisissä muutostilanteissa ja päivittäisessä arjessa

13



Lumon
Pitkäaikainen kumppanuus tuo järjestelmäkehitykseen jatkuvuutta ja syvää liiketoimintaymmärrystä

1 Efimasta

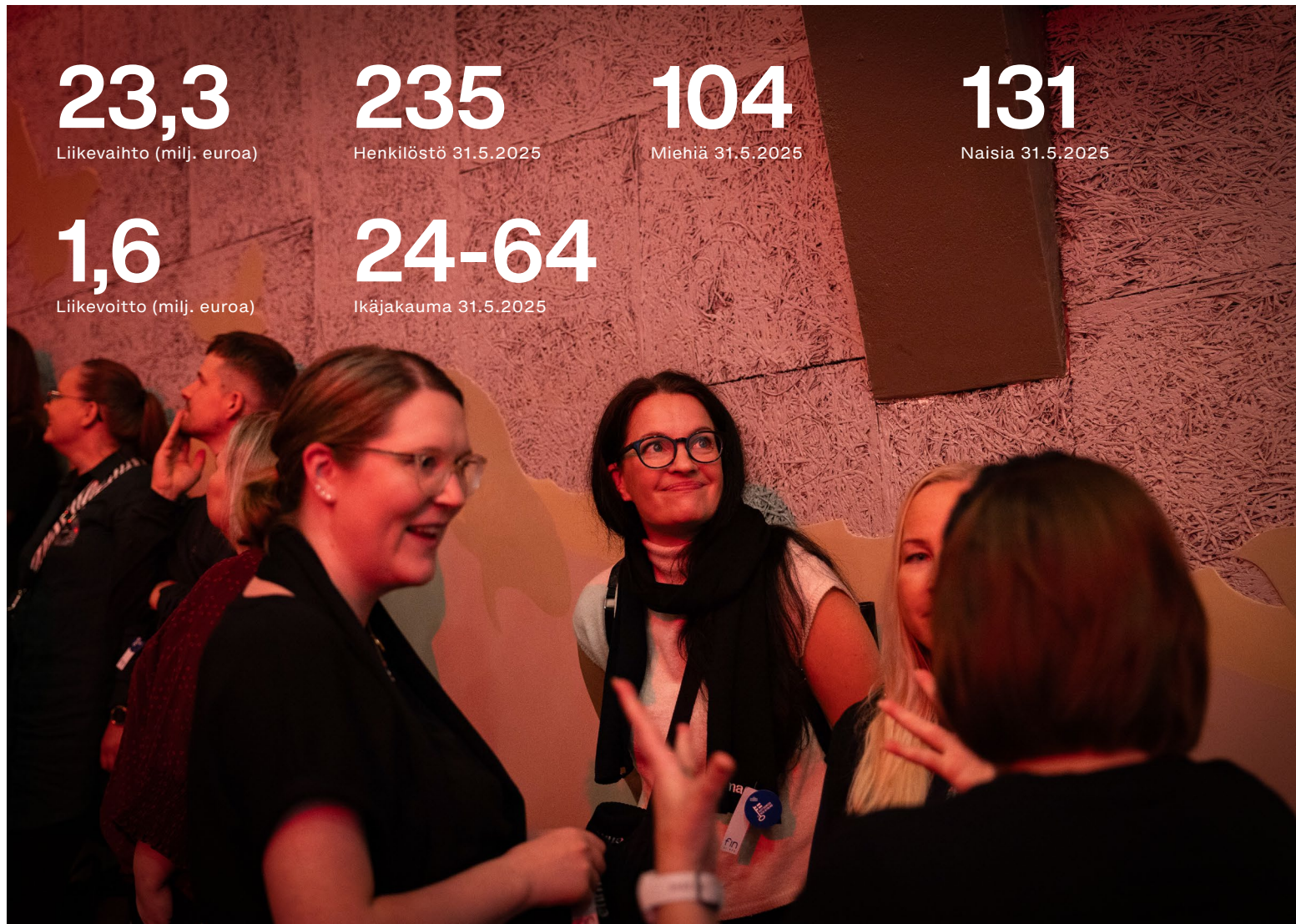


Avainluvut

Digiyhtiö Efima edistää suurten ja keski-suurten yritysten kestäväää kasvua tehostamalla ja automatisoimalla asiakkaidensa liiketoiminta- ja talousprosesseja ja luomalla niille kilpailuetua tekoälyn ja datan innovatiivisella hyödyntämisellä.

Palveluidemme keskiössä ovat modernit teknologiat, vahva liiketoimintaymmärrys sekä kehittävä ja kasvollinen kumppanuus asiakkaidemme kanssa.

Efima-konsernin liiketoiminta koostuu emoyhtiö Efima Oyj:n ja sen tytäryhtiö Sparta Consulting Oy:n toiminnasta. Tilikausi 1.6.2024–31.5.2025 oli konsernin ensimmäinen. Efiman uusimmat kuulumiset: www.efima.com/ajankohtaista



Toimitusjohtajan katsaus

Mennyt vuosi Efimalla oli vahvasti uudistumisen aikaa. Toukokuun lopussa päättyneen tilikauden aikana uudistui yhtiön strategia ja sen seurauksena päivitettiin organisaatorakenne, perustettiin uusi liiketoimintayksikkö, toteutettiin liiketoimintakauppa sekä Efiman historian ensimmäinen yritysosto.

Uudistumisen ajurina ovat olleet markkinamuu- tokset Suomessa ja maailmalla. Näkemyksemme mukaan tiedon merkitys liiketoiminnan moottorina kasvaa – dataa syntyy enemmän kuin koskaan ja sen hyödyntäminen vaatii yrityksiltä järjestelmällistä tiedonhallintaa. Laadukas ja ajantasainen tieto on edellytys paitsi tehokkaille prosesseille myös teko- älyn laajamittaiselle hyödyntämiselle ja kestäväälle, strategiselle päätöksenteolle.

Uuden **Efima Ventures** -liiketoimintayksikön perusta- minen liittyy erityisesti asiakkaiden tarpeisiin tekoäly- kehityksen ja kestäväen liiketoiminnan tavoitteiden myötä. Yritysten on jatkossa kyettävä viemään entis- tä paremmin käytäntöön sekä teknologia- että kestä- vyystransformaatio – tässä muutoksessa haluamme auttaa asiakkaitamme entistä fokusoidummin.

Tiedonhallinnan asiantuntijayritys **Sparta Consultingin** osto tilikauden loppupuolella tukee Efiman uutta kasvustrategiaa ja vastaa kasvavaan kysyntään älykkäistä, datalähtöisistä liiketoimintaratkaisista. Toivotamme kaikki spartalaiset sydämellisesti terve- tulleiksi Efima-perheeseen.

Markkinan epävarmuus näkyi liiketoiminnassa

Epävarmuus markkinoilla näkyi liiketoiminnassa varsinkin kolmen ensimmäisen kvartaalin aikana, eivätkä kasvutavoitteemme toteutuneet suunnitel- lusti. Positiivisia merkkejä saatiin vasta viimeisen kvartaalin aikana. Yhtiömme myyntipipeline oli koko tilikauden vahva, mutta asiakkaiden varovaisuus investoinneissa heijastui tilauskantaan. Fokuksessa oli uudistumisen lisäksi kannattavuuden paranta- miseen tähtäävät toimenpiteet, joiden vaikutuksia nähtiin jo lopputilikauden luvuissa.

Asiakasrintamalla on ollut useita ilonaiheita. Uusia laajan palvelun asiakkuuksia ovat muun muassa **Kaupunkiliikenne, Digita, Pirkanmaan Voimia** sekä **Tampereen Tilapalvelut**.



↑ Toimitusjohtaja Tero Salminen



Asiakastyytyväisyytemme parani edellisestä tilikaudesta huomattavasti – tätä edistivät muun muassa asiakaskokemuksen kehittämiseen tehdyt parannukset palveluprosesseissamme. Yhteistyön laajeneminen on hyvä osoitus toimivasta kumppanuudesta. Esimerkiksi Helenillä yhteistyömme on laajentunut järjestelmäpalveluista nyt myös taloushallintopalveluihin.

Teknologiakumppanuudenkin puolella on ansaittu lisää kannuksia: Efima sai syksyllä kaksi uutta **Microsoft Solutions Partner** -tunnustusta: **Data & AI** sekä **Digital & App Innovation** -kategorioissa, jotka kertovat Efiman vahvasta teknistä osaamisesta ja menestyksestä pilviratkaisujen toimituksissa. Näitä tunnustuksia on Suomessa vain muutamilla toimijoilla.

Efiman vahvat satsaukset tekoälypuolella ovat jatkuneet ja olemme jo useammassa asiakashankkeissa päässeet todentamaan tekoälyn tuomia hyötyjä. Uusia ratkaisuja on kehitetty muun muassa sveitsiläiselle **GF Building Flow Solutionsille** (entinen Uponor) sekä **HKFoodsille**.

Asiakkaallemme **Attendolle** tuotettu **tekoälypalvelu**, joka muuntaa puheen tekstiksi ja luokittelee hoitajien kirjaukset automaattisesti, on ollut **Työterveyslaitoksen** tutkimuspilotissa menneellä tilikaudella. Työterveyslaitos arvioi tutkimusraportissaan, että ratkaisu nopeuttaa hoitajien tekemää kirjaamista ja vapauttaa aikaa aidoille kohtaamisille hoivakodeissa. Palvelun kehittäminen ja konkreettisten hyötyjen kartoittaminen jatkuu.

Kohti kestävämpää liiketoimintaa

Data- ja tekoälymurroksen lisäksi yritysten kestävää

liiketoimintaa mittaavat reunaehdot tulevat jatkossa tiukentumaan huolimatta Euroopan komission keväällä esittämistä kevennyksistä regulaatioaikatauluihin. Ympäristön kantokyvyn rajat lähenevät, ja yritysten on kehitettävä tehokkaampia tapoja mitata ja tehdä kestävämpää liiketoimintaa. Me Efimalla haluamme olla tarjoamassa asiakkaillemme työkalu- ja kestävä liiketoiminnan luomiseen jo nyt.

Suutarin lapsella on todellakin myös kengät: Olemme edellisen tilikauden tapaan satsanneet Efiman omaan vastuullisuustyöhön, jonka tarkoituksena on pitää kestävyys ja oman toiminnan vastuullisuuden liittyvät asiat myös henkilöstön mielessä. Efimalaisista koostuva vastuullisuustiimi on järjestänyt henkilöstölle useita hyväntekeväisyyspauksia ja infotilaisuuksia, ja osanotto on ollut ilahduttavaa.

Efiman tilikausi on näkyi henkilöstölle isoina muutoksina. Uuden strategian, liiketoimintarakenteen sekä toteutettujen yritysjärjestelyjen lisäksi jouduimme myös sopeuttamaan kustannustasoa riittävän kannattavuuden varmistamiseksi. Muutosten läpi on menty Efiman arvon ”Yhdessä eteenpäin” hengessä. Tästä voimme kiittää vahvaa yritysuskutturia ja efimalaisten sitoutumista uudistumiseen.

Kiitän kaikkia efimalaisia menneestä tilikaudesta ja siitä upeasta työstä, mitä jokainen Efimalla on osoittanut.

Uutta kohti!
Tero Salminen

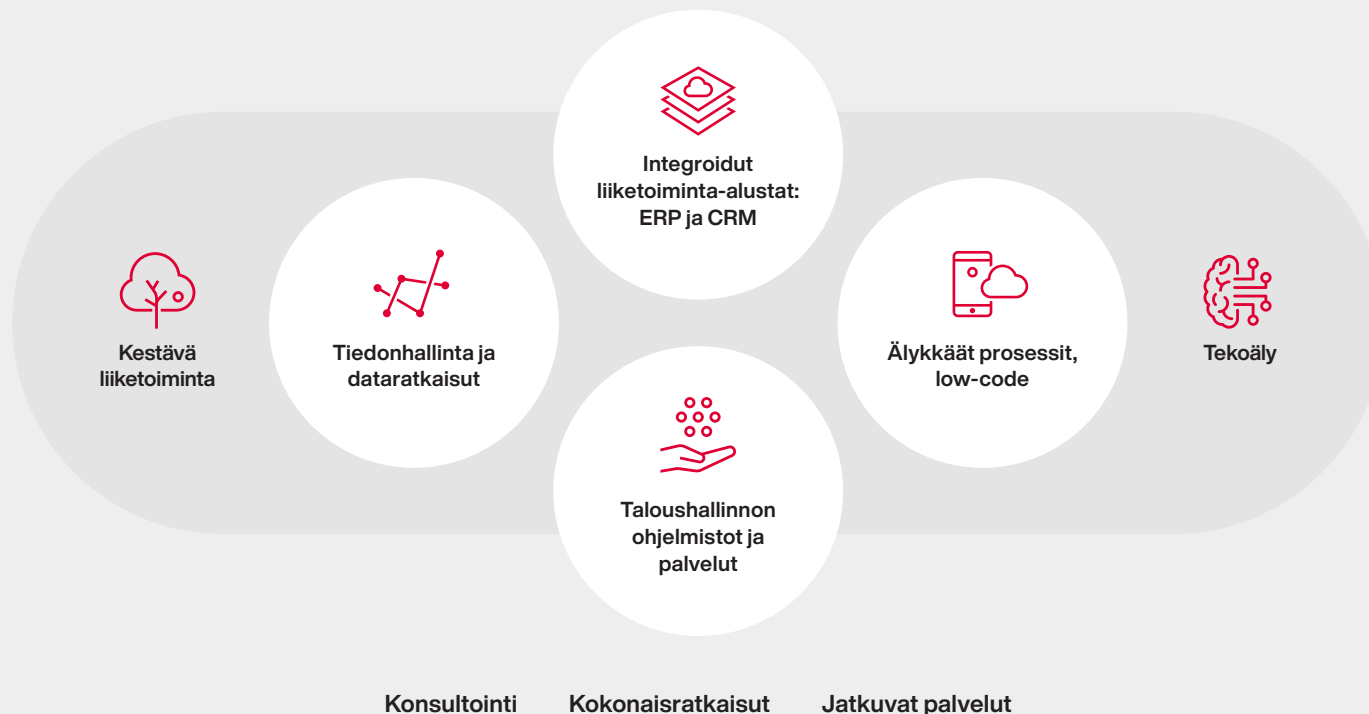
2

Efiman liiketoiminta



Digitaalista liiketoimintaa, ihmiseltä ihmiselle

Efiman palvelutarjooma tukee yritysten kestäväää kasvua



Kestävyys, data ja teknologia kuuluvat saumattomasti yhteen — Efima Ventures

Yritysten toimintaympäristö on murroksessa. Kiihtyvä tekoälykehitys ja kasvavat **odotukset liiketoiminnan kestävyydelle** muovaavat nopealla tahdilla liiketoiminnan ehtoja. Organisaatioilta odotetaan kykyä soveltaa uusia teknologioita liiketoiminnan älyllistämiseen samalla, kun niiden on vastattava yhä korkeammalle asetettuihin odotuksiin kestävän kehityksen edistämiseksi. Tämä luo paitsi painetta myös mahdollisuuksia liiketoiminnan uudistamiseen. Keväällä 2025 perustettu **Efima Ventures** keskittyy tukemaan yrityksiä näihin mahdollisuuksiin vastaamisessa.

Uuden liiketoimintayksikön perustaminen on Efimalle luonteva askel osana pitkän linjan strategiaa. Efima on jo vuodesta 2009 auttanut yrityksiä kehittämään älykkäämpiä liiketoimintaprosesseja, datanhallintaa ja koko liiketoiminnan kattavia teknologiaratkaisuja, jotka toimivat uudistumisen ja tuottavuuden perustana. Samat elementit ovat olennaisia myös kestävän liiketoiminnan rakentamisessa.

Kestävän liiketoiminnan rakentamisessa tiedon hyödyntämisellä on merkittävä rooli. Vastuullisuusdata syntyy sekä liiketoiminnan operatiivisissa prosesseissa että sidosryhmien välisessä yhteistyössä. Tieto on kuitenkin usein pirstaloitunutta arvoketjujen eri osissa, ja sitä kerätään ja käsitellään edelleen manuaalisesti. Tulevaisuudessa vastuullisuusdataa käsitellään yhtä automaattisesti ja monipuolisesti kuin talousdataa nyt. Jotta tähän päästään, tarvitaan tiivistä osallistamista, vahvaa johtamista, teknologiaa ja automatiikkaa. Kun yhtiöllä on käytössään luotettavaa tietoa, sitä voidaan hyödyntää liiketoiminnan kehittämisessä – olipa kyseessä sitten kestävyys- tai taloudelliset tavoitteet.

”EU:n vastuullisuuslainsäädäntö on suuressa murroksessa. Muuttuvan lainsäädännön tuoma epävarmuus on saanut monen yhtiön pohtimaan uudelleen, mitä kestävyysraportoinnilla tavoitellaan ja kuinka kunnianhimoisia tavoitteita raportoinnille



↑ Efima Ventures -liiketoiminnan johtaja Johanna Grönroos

LAADUKKAAN TIEDON
AVULLA YRITYKSILLÄ ON
MAHDOLLISUUS TEHDÄ OIKEAT
PÄÄTÖKSET LIIKETOIMINNAN
KEHITTÄMISEKSI

ja liiketoiminnan uudistamiselle kannattaa asettaa. Kestävyystoimien tarve ei ole kadonnut minnekään ilmastonmuutoksen ja resurssien vähenemisen jatkuessa”, sanoo Efima Ventures -liiketoiminnan johtaja **Johanna Grönroos**.

”Laadukkaan tiedon avulla yrityksillä on mahdollisuus tehdä oikeat päätökset liiketoiminnan kehittämiseksi siten, että liiketoiminta on kannattavaa, mahdollista ja kestävyysseikat huomioivaa pitkälläkin aikavälillä. Me Efimalla haluamme tuoda kestävyysosaamisen, tiedonhallinnan, tekoälyn ja tehokkaasti toimivat järjestelmät asiakkaidemme saataville. Autamme yrityksiä luomaan konkreettisia toimia kannattavan, kestävän liiketoiminnan rakentumiseksi.”

Konkretti esimerkki kestävämmän liiketoiminnan ratkaisuista on Efiman kehittämä ja **Attendon** hyödyntämä puheentunnistusteknologiaa sisältävä palvelu, joka tuo tekoälyn avulla helpotusta hoivatyössä tapahtuvaan tietojen kirjaamiseen. Työterveyslaitos on mitannut ratkaisun hyötyjä ja todennut, että ratkaisu vähentää hoitohenkilökunnan työkuormitusta, parantaa kirjaamisen laatua ja edistää työtyytyväisyyttä. Kun henkilöstön hyvinvointi paranee, hoivaliiketoiminnan tärkein tekijä eli hoitajat, jaksavat työssään paremmin ja heit on myös mahdollisesti helpompaa houkutella alalle. ”Tällaiset uudet tavat tehdä töitä tekoälyä hyödyntäen ovat avainasemassa monilla muillakin toimialoilla jatkossa, ja Efima haluaa olla mukana ratkomassa näitä tilanteita”, kuvailee Grönroos.

Hallittu tieto asiakkaiden kasvun ja tekoälyn hyödyntämisen mahdollistajana — Efima ja Sparta Consulting

Keväällä 2025 digiyhtiö Efima osti johtavan tiedonhallinnan konsulttiyritys Sparta Consulting Oy:n koko osakekannan vahvistaen asemaansa suurten ja keskisuurten yritysten liiketoiminnan strategisena kehityskumppanina. Yritysosto tukee Efiman kasvustrategiaa ja vastaa kasvavaan kysyntään älykkäistä, datalähtöisistä liiketoimintaratkaisuista.

Data on noussut yhdeksi yritysten tärkeimmistä voimavaroista. Sen merkitys ja määrä kasvaa jatkuvasti, mutta todellinen arvo syntyy vasta, kun tieto on laadukasta, ajantasaista ja hallittua. Laadukas data on edellytys paitsi tehokkaille prosesseille myös tekoälyn laajamittaiselle hyödyntämiselle ja kestäväälle, strategiselle päätöksenteolle.

Yritysostot ovat osa Efiman kasvustrategiaa – harkittujen yritysostojen myötä koko kotipesän osaaminen ja mahdollisuudet kasvavat. Ensimmäinen yritysjärjestelyjen kautta Efimaan liittyneistä yrityksistä on **Sparta Consulting**, jonka asiantuntijat ovat erikoistuneet **kokonaisvaltaiseen ja vaikuttavaan tiedonhallintaan**. Sparta Consultingin kaupallinen johtaja **Markku Koponen** kuvailee päätöksen johtaneita pohdintoja: ”Olimme vuodesta 2012 lähtien rakentaneet Spartaa kohti visiotamme olla Suomen osaavin kumppani tiedonhallinnan johtamista tukevien toimintojen kehittämisessä. Ja tuloksia on tullut: meitä on tällä hetkellä noin 30 spartalaisista, ja meillä on useita tyytyväisiä asiakkaita erityisesti pankki-, vakuutus-, energia- ja tietoliikennesektoreilla. Pohdimme, millä keinoin voimme jatkaa kasvua tuodak-

semme asiantuntijuutemme yhä paremmin johtavien suomalaisten yritysten tueksi, ja samaan aikaan osaamisemme oli huomattu markkinassa. Tästä syntyi ajatus siitä, että voisimme tulevaisuudessa olla osa jotain suurempaa konsernia, mikä tarjoaisi meille uskottavuutta markkinassa, kehittyneempiä prosesseja sekä enemmän resursseja ja tukea kasvun vauhdittamiseksi.”

Keskustelut mahdollisten ostajien kanssa kiihtyivät, ja matkan varrella erityisesti Efima alkoi tuntua oikealta kodilta spartalaisille. ”Meillä on Efiman kanssa paljon yhteistä. Toimimme samojen asioiden, datan, teknologian ja liiketoiminnan, äärellä. Lisäksi molempia ohjaa asiakaskeisyys sekä vahva arvopohja tekemisen taustalla. Näimme, että osana Efimaa olemme yhdessä enemmän kuin osiemme summa – yhdessä olemme vahvempia”, Koponen kertoo.

”

TOIMIMME SAMOJEN
ASIOIDEN, DATAN,
TEKNOLOGIAN JA
LIIKETOIMINNAN, ÄÄRELLÄ.
LISÄKSI MOLEMPIA OHJAA
ASIAKASKEISYYS
SEKÄ VAHVA ARVOPOHJA
TEKEMISEN TAUSTALLA.

Efimalle Sparta Consulting näyttäytyi oivallisena yritysoston kohteena monestakin syystä. ”Liiketoiminnan tieto ja sen hallinta rakentavat pohjan niin yritysten kestäväälle kasvulle kuin modernien

tekoälyratkaisuiden kehitykselle – kumpikaan ei ole mahdollista ilman eheää ja laadukasta dataa. Spartan tuominen osaksi Efimaa vahvistaa tärkeää tiedonhallinta- ja toimialaosaamistamme. Lisäksi Spartan kulttuuri ja asiakkaan tarpeista lähtevä toiminta ovat hyvin linjassa efimalaisen ajatusmaailman kanssa”, Efiman toimitusjohtaja **Tero Salminen** taustoittaa päätöstä.

SPARTA CONSULTING
part of efima

Sparta Consulting Oy

Perustettu 2012
Liikevaihto 4,7 M€
~30 asiantuntijaa
15,8 vuotta kokemusta keskimäärin per työntekijä

Sparta Consulting on suomalainen asiantuntijayritys, joka on erikoistunut kokonaisvaltaiseen ja vaikuttavaan tiedonhallintaan. Yhtiö auttaa yrityksiä kehittämään digitaalista liiketoimintaa perustuen syvälliseen ymmärrykseen datasta. Palveluihin lukeutuvat tiedonhallinnan konsultointipalvelut, data- ja analytiikkaratkaisut, strateginen suunnittelu ja projekti- ja muutokonsultointi. Sparta Consulting on osa Efima-konsernia.



↑ Meri Kantoniemi, Customer and Sales Process Developer; Helinä Keskinen, Manager of Business and IT Integration, ja Sari Vuolle, Senior IT Architect, HKFoods

▶ ASIAKAS KESKIÖSSÄ HKFOODS

Tekoäly auttaa hallitsemaan tuhansia yhteydenottoja vuosittain suuren suomalaisen ruokatalon asiakaspalvelussa

HKFoods on yksi Suomen merkittävimmistä elintarviketeollisuuden toimijoista, joka valmistaa laajan valikoiman ruokia kuluttajien ruokahetkiin – sian-, naudan- ja siipikarjanlihaa, lihavalmisteita ja valmisruokia. Tuotteet löytävät tiensä suomalaisten ruokahetkiin niin vähittäiskaupan kuin food service -kanavien kautta. Yritys tunnetaan vahvoista kotimaisista kuluttajabrändeistään HK®, Kariniemen® ja Via® sekä tiiviistä yhteistyöstä suomalaisen lihan sopimustuottajien kanssa.

Vahva läsnäolo suomalaisten ruokahetkissä tuo mukanaan vastuun – ei vain laadukkaasta ja turvallisesta tuotannosta, vaan myös kuluttajien kuuntelemisesta. HKFoods vastaanottaa vuosittain tuhansia kuluttaja- ja asiakaspalautteita, joiden huolellinen käsittely on keskeinen osa liiketoiminnan uskottavuutta ja jatkuvaa kehittämistä.

”Yhteydenottojen aiheet vaihtelevat tuotetiedoista ja allergiakysymyksistä aina reklamaatioihin ja työmahdollisuustiedusteluihin”, kommentoi **Meri Kantoniemi**, joka vastaa HKFoodsin asiakaspalveluprosessin kehittämisestä. Palautteet ovat arvokas ikkuna kuluttajien tarpeisiin ja odotuksiin – mutta niiden käsittely on ollut työlästä ja pitkälti manuaalista.

”Olemme pitkään pohtineet, miten teknologia voisi tukea meitä tässä työssä ja vapauttaa työntekijöidemme aikaa juuri sille asiantuntijatyölle, jossa henkilön läsnäolo, harkinta ja empatia ovat korvaamattomia”, liiketoiminnan ja IT:n rajapinnassa työskentelevä kehityspäällikkö **Helinä Keskinen** taustoitaa. ”Koska yhteydenottojen määrää on vaikea ennakoita, pohdimme, miten voisimme tasata asiakas- ja kuluttajapalvelumme kuormitusta kiirekausina ja varmistaa samalla riittävä vastausnopeus.”

Tavoitteena nopeampi ja sujuvampi asiakaspalvelu

Tekoälyn hyödyntäminen oli ollut HKFoodsilla jo pidempään harkinnassa, ja kun oikea kumppani ja ratkaisu löytyivät, voitiin valmiin käyttötapauksen kanssa edetä ripeästi.

Kumppaniksi tekoälyhankkeeseen valikoitui **Efima**, jonka valmis tekoälyratkaisu integroitiin osaksi HKFoodsin Microsoft Azure -pilviympäristöä ja asiakkuudenhallintajärjestelmää (CRM). Ratkaisu hyödyn-tää **Microsoftin** tekoälyalustaa ja sen yhteyteen on kehitetty Microsoft Power BI -raportti käyttöasteen ja vaikuttavuuden seurantaan.



TÄMÄ EI OLE MEILLE
PÄÄTEPISTE VAAN ALKU.
OLEMME NÄHNEET,
ETTÄ TEKNOLOGIA
MAHDOLLISTAA
PALJON.

Ratkaisun ytimessä on asiakaspalvelijoiden työn tukeminen ja tehostaminen. Tekoäly lajittelee automaattisesti saapuvat kuluttaja- ja asiakasyhteyden-otot, hakee ja rikastaa tarvittavat tiedot järjestelmiin ja tuottaa valmiin vastausehdotuksen käsittelijän käyttöön organisaation linjauksia noudattaen. Mahdollisia henkilötietoja käsitellään aina noudattaen HKFoodsin tietoturvakäytäntöjä ja sekä luottamuk-sellisuusvaatimuksia.

”Efimalla oli valmis ratkaisu, jota ei tarvinnut rakentaa tyhjästä. Se toi merkittävää etua – monien muiden toimittajaehdokkaiden kanssa olisi pitänyt aloittaa puhtaalta pöydältä”, Keskinen kommentoi. Vaikutuksen teki myös efimalaisten palveluasenne ja kyky tulkita asiakastarpeet teknologiaksi: ”Meidän tarpeemme kuunneltiin tarkasti ja keskustelut käytiin aidosti yhteisellä kielellä. Se on tehnyt yhteistyöstä sujuvaa läpi hankkeen – myös meille, jotka emme ole IT-asiantuntijoita”, kommentoi Kantoniemi.

Kokemus toi ketteryyttä käyttöönottoon

Ratkaisu vietiin tuotantoon helmikuussa 2025 – tavoitellussa aikataulussa ja ilman merkittäviä haas-teita. Tästä HKFoodslaiset kiittävät Efimalta saatua tukea projektin johtamiseen.

”Efimalla oli todella selkeä projektimalli ja kokenut pro-jektivetäjä, ja pääsimme etenemään sujuvasti kump-panin parhaiden käytäntöjen pohjalta. Se, että toimi-tukseen sisältyi myös tukea projektinjohtamiseen eikä pelkkä tekninen toteutus, oli iso plussa”, Keskinen muistelee. Myös HKFoodsin oma panostus osaavaan ja sitoutuneeseen projektitiimiin oli keskeinen tekijä onnistumisessa – aktiivinen yhteistyö teki etenemises-tä sujuvaa ja tuloksia saatiin aikaan nopeasti.

Alusta asti HKFoodsilla oli selvää, ettei kyse ollut vain teknisestä IT-hankkeesta, vaan liiketoiminnan kehitysprojektista. ”Tekoälyn rattaisiin ei pitäisi hypätä vain trendisistä. Aidot arjen haasteet on ymmärrettävä ensin – vasta sitten voidaan miettiä, mitä teknologia tuo siihen lisää”, Keskinen painottaa. ”Tällaisessa hankkeessa on katsottava myös peiliin: mitä prosesseja voi parantaa ja voiko asioita tehdä fiksummin. Tekoäly yksin ei ratkaise mitään.”

Koska tekninen käyttöönotto sujui ongelmitta, pystyttiin resursseja kohdistamaan muutosjohta-miseen. ”Tekoälyyn liittyy monenlaisia odotuksia ja huolia. Yksi ajattelee sen vievän työpaikat, toinen odottaa ihmettä. Muutosjohtamisessa on taklattava molemmat asenteet – meille tärkeä oppi oli pyrkiä puhumaan tekoälystä mahdollisimman realistisesti ja rehellisesti”, kuvaa hankkeessa IT:n edustajana toiminut **Sari Vuolle**.



EFIMALLA OLI TODELLA
SELKEÄ PROJEKTIMALLI JA
KOKENUT PROJEKTIVETÄJÄ,
JA PÄÄSIMME ETENEMÄÄN
SUJUVASTI KUMPPANIN
PARHAIDEN KÄYTÄNTÖJEN
POHJALTA.

”Vuoropuhelu loppukäyttäjien kanssa oli tärkeää – juuri sieltä nousi parhaita kehitysehdotuksia. Jo pilotin aikana saimme heti konkreettisia ideoita siitä, miten ratkaisua voisi laajentaa.”

Ensimmäiset tulokset jo näkyvissä

Vaikka ratkaisu on ollut käytössä vasta lyhyen aikaa, tulokset puhuvat puolestaan:

- rutiiniyhteydenottojen käsittely on nopeutunut,
- vastausajat ovat lyhentyneet ja
- henkilöstöön kohdistuvaa työn kuormitusta on pystytty tasaamaan.

”Tavoitteena oli, että rutiinitehtävät voidaan hoitaa teknologian avulla, jolloin asiantuntijat voivat kes-kittyä enemmän selvittelyä vaativiin tapauksiin – ja tähän tavoitteeseen on myös päästy. Siinä missä aiemmin vastaus rutiinikysymyksiin saattoi kestää pari päivää, nyt ne etenevät usein jo saman päivän aikana”, arvioi Kantoniemi.

Tekoälyratkaisu on herättänyt kiinnostusta myös muualla organisaatioissa. Ideoita tekoälyn laajem-masta hyödyntämisestä esimerkiksi asiakaspalvelun muissa osissa ja puheesta tekstin tuottamisessa on jo esillä. ”Tämä ei ole meille päätepiste vaan alku. Olemme nähneet, että teknologia mahdollistaa pal-jon, mutta liiketoiminnan tarpeet täytyy aina lähteä ihmisistä ja arjen työstä. Kun ne yhdistetään fiksusti teknologiaan, saadaan aidosti vaikuttavia ratkaisuja”, Keskinen kiteyttää.

Efima.com / HKFoods

Pitkäaikainen kumppanuus tuo järjestelmäkehitykseen jatkuvuutta ja syvää liiketoimintaymmärrystä

Lumon ja Efima ovat tehneet tiivistä yhteistyötä Microsoft Dynamics 365 -järjestelmän ympärillä vuodesta 2017 lähtien, järjestelmän käyttöönotosta alkaen. Ratkaisu muodostaa Lumonin liiketoiminnan digitaalisen selkärangan, ja sillä ohjataan koko arvoketjua tuotannosta laskutukseen. Efima tarjoaa Lumonille jatkuvaa tukea, ylläpitoa ja järjestelmäkehitystä globaalisissa toimintaympäristöissä. Yhteistyön perustana on vahva luottamus ja säännöllinen kommunikaatio niin strategisella kuin operatiivisella tasolla, mikä varmistaa liiketoimintakriittisen järjestelmän korkean toimintavarmuuden ja jatkuvan kehityksen.

Lumon, design-yritys, joka yhdistää sisä- ja ulkotilojen parhaat puolet lasituksen avulla, on viime vuosina laajentanut toimintaansa määrätietoisesti kansainvälisille markkinoille. Yrityksen tuotantolaitokset sijaitsevat Suomessa, Espanjassa ja Kanadassa, ja sen toiminta kattaa yhteensä yksitoista maata. Globaalia liiketoimintaa tukevat lisäksi partnereiden

ja lisenssikumppaneiden verkostot yli kymmenessä eri maassa. Tämän mittakaavan toiminta edellyttää paitsi tehokkaita prosesseja myös yhtenäisiä toimintatapoja ja luotettavaa digitaalista selkärankaa.

Keskeisessä roolissa tässä kehityksessä on ollut seitsemän vuotta sitten käyttöön otettu Microsoft Dynamics 365 -liiketoiminta-alusta, joka kattaa koko arvoketjun aina tilauksen vastaanotosta varastointiin, tuotantoon, toimitukseen ja laskutukseen saakka.

"Dynamics 365 on liiketoimintamme ytimessä, ja sen avulla varmistetaan asiakastytyväisyys, joka on meillä poikkeuksellisen korkea", kuvailee Lumonin ICT Development Manager **Johanna Toimela**. Järjestelmän keskeisyyttä kuvaa osuvasti myös sen nimi: "Kaikki järjestelmämme on nimetty 'toreiksi' – Dynamics 365 tunnetaan meillä nimellä Maintori, eli päätori", hän lisää hymyillen.



↑ ICT Development Manager Johanna Toimela, Lumon

Strategista tukea globaalille kasvuille

Efima on ollut Lumonin strateginen ratkaisukumppani Dynamics 365:n **käyttöönottosta lähtien**. Yhteistyö käynnistyi 2017, ja ensimmäiset käyttöönottoaiheet toteutettiin vuonna 2018 Kempeleen tehtaalla ja useissa myyntiyhtiöissä. Kouvolan tehdas seurasi vuoden 2019 alussa, ja tämän jälkeen järjestelmän käyttöä on laajennettu vaiheittain, muun muassa Kanadaan ja Espanjaan, Efiman tuella.

Yhteistyön alusta asti molempia osapuolia on yhdistänyt tavoite rakentaa yhtenäiset ja skaalautuvat toimintatavat järjestelmän ympärille – tukemaan kansainvälistä kasvua. ”Isoin työ tehtiin alkuvaiheessa, jolloin loimme perustan yhteisille toimintamalleille. Ne ovat skaalautuneet erinomaisesti: tänä päivänä ERP-ratkaisua käytetään samalla tavalla kaikkialla”, Toimela kertoo. ”Esimerkiksi kaksi vuotta sitten avatulle uudelle Espanjan tehtaalle voitiin kopioida samat toimintatavat kuin Kouvolan tehtaalle rakennettiin vuosia sitten.”

Yhtenäinen järjestelmäkokonaisuus tukee paitsi sisäisiä prosesseja myös asiakaskokemuksen yhdenmukaisuutta. ”Dynamics 365 toimii samalla tavalla riippumatta siitä, missä päin maailmaa olemme – ja sen avulla voimme taata asiakkaalle saman yhtenäisen asiakaskokemuksen riippumatta siitä, mistä palvelu tilataan”, Toimela tiivistää.

Luottamukseen perustuva kumppanuus kantaa haastavissakin tilanteissa

Vuosien varrella yhteistyö on syventynyt aidoksi kumppanuudeksi. ”Tämä ei ole vain tilaus-toimitus-suhde. Voimme luottaa siihen, että Efima toimii meidän parhaaksemme – ratkaisut tehdään pitkäjän-

teisesti liiketoimintamme etua ajatellen, ei vain hetkellisesti helpoimmalla tavalla”, Toimela painottaa.

Myös haasteita on kohdattu – ja juuri niissä luottamus on punnittu. ”Kun olemme tarvinneet lisä-resursseja esimerkiksi käyttöönottojen kriittisissä vaiheissa, olemme aina saaneet ne. Se kertoo Efiman sitoutumisesta meidän tavoitteisiimme”, hän jatkaa. ”Tai mikäli on tullut tarvetta välittömälle tekniselle tuelle, olemme kokeneet, että Efimalla kaivetaan kaikki tarvittavat asiantuntijat etsimään ratkaisua ja selvittämään haasteet.”

Pitkäaikainen kumppanuus mahdollistaa liiketoimintalähtöisen kehitystyön

Efiman rooli ei rajoitu käyttöönottoprojekteihin – kumppanuus kattaa koko Dynamics 365 -ympäristön jatkuvan tuen, ylläpidon ja kehityksen. ”Vastuu järjestelmän teknisestä toteutuksesta ja kehityksestä on meillä lähes kokonaan ulkoistettu Efimalle”, Toimela kertoo.

Lumonin päätehtäväksi jää liiketoiminnan tarpeiden tunnistaminen ja priorisointi – Efima auttaa niiden tulkitsemisessa teknologiseksi ratkaisuksi: ”Kun meillä tulee kehitysideoita, Efiman konsultit auttavat arvioimaan, miten muutos kannattaa järjestelmässä toteuttaa. Tällaista sparrausta ja teknistä syväsäämistä arvostamme paljon.”

Pitkäaikaiset henkilösuhteet mahdollistavat sen, että teknologinen ja liiketoiminnan kehitys nivoutuvat saumattomasti toisiinsa: useat Efiman asiantuntijat ovat olleet mukana asiakkuudessa alusta lähtien ja tuntevat järjestelmän ja Lumonin liiketoimintatarpeet perusteellisesti. ”Se tuo perspektiiviä ja syvyyttä

järjestelmäkehitykseen”, Toimela kommentoi tyytyväisenä tilanteeseen.

Yhteistyötä strategisella ja arkisella tasolla

Yhteistyö Lumonin ja Efiman välillä toimii monella tasolla: kuukausittaiset operatiiviset palaverit, kvartaalittaiset ohjausryhmät ja vuosittaiset strategiset katselmukset muodostavat rytmityksen kehitykselle. ”Kun järjestelmän toimintavarmuus on kriittistä, on toimivilla yhteistyömalleilla ja säännöllisellä kommunikatiolla mittaamaton merkitys. Siihen kannustaisin panostamaan jokaista”, Toimela neuvoo.



KUN JÄRJESTELMÄN
TOIMINTAVARMUUS ON
KRIITTISTÄ, ON TOIMIVILLA
YHTEISTYÖMALLEILLA
JA SÄÄNNÖLLISELLÄ
KOMMUNIKAATIOLLA
MITTAAMATON
MERKITYS.

Myös arjessa viestintä on suoraa ja mutkatonta. ”Minulla on suora yhteys Efiman palvelupäällikköön Henrikan – hänet saa aina kiinni. Hänen toimintansa on ollut meille todella tärkeää: Henrika ei vain kuuntele, vaan tuo aina ratkaisuvaihtoehtoja pöytään”, Johanna kehuu. ”Ja vaikka tukipyynnön lähettämiseen on oma prosessinsa, kriittisissä teknisissä asioissa voin myös olla suoraan yhteydessä Efiman tekniseen arkkitehtiin – se tuo turvaa ja nopeutta arkeen.”

Katse tulevaan – ilman pääteipistettä

Vaikka järjestelmä toimii vakaasti ja tukee liiketoimintaa tehokkaasti, kehitykselle on jatkuvasti tilaa. Dynamics 365:n puolivuositteiset versiopäivitykset tarjoavat säännöllisesti mahdollisuuksia toimintojen kehitykseen, ja Efima tuo aktiivisesti uusia kehitysehdotuksia asiakkaan arvioitavaksi – myös silloin, kun akuutti tarve ei ole vielä noussut esiin. ”Emme seuraa järjestelmäkehitystä päivätyöksemme, joten arvostamme valtavasti sitä, että Efima tuo meille näkemystä siitä, mitä uutta versiopäivityksissä on tulossa ja mikä voisi palvella juuri meidän tarpeitamme”, Toimela kertoo.

Tulevaisuudessa osapuolet katsovat erityisesti teknologian mahdollisuuksiin – ja odotukset ovat korkealla.

”Liiketoiminnan tehostaminen ja asiakaskokemuksen jatkuva parantaminen ovat meille aina ajankohtaisia. Kehitystyölle ei ole pääteipistettä. Dynamics on meille liiketoiminnan selkäranka – ja sen kehittäminen on meille strateginen prioriteetti”, Toimela kiteyttää.

Onneksi rinnalle on löytynyt kumppani, jonka kanssa vallitsee molemminpuolinen luottamus, avoin vuorovaikutus ja yhteinen halu onnistua. ”Näihin peruspiireihin pitkäjänteisen yhteistyömme onnistuminen kiteytyy”, Toimela hymyilee ja kiittää aamupäiväisestä haastattelutuokiosta. Iltapäiväksi hän suuntaa Efiman johdon kanssa strategiseen ohjausryhmään – jatkamaan jälleen yhtä yhteistä työpäivää.

Efima.com / Lumon

Tekoäly tehostaa myyntitilausten käsittelyä kansainvälisessä teollisuusyrityksessä

GF Building Flow Solutions (entinen Uponor) hyödyntää Efiman tekoälyratkaisua myyntitilausten käsittelyssä. Ratkaisu poimii tiedot monimuotoisista PDF-myyntitilauksista, muuntaa ne rakenteelliseksi dataksi ja siirtää ne automaattisesti ERP-järjestelmään. Tämä vähentää merkittävästi manuaalisen työn tarvetta, nopeuttaa tilausten käsittelyä ja mahdollistaa pitkien sekä monimutkaisten tilausten tehokkaan kirjaamisen. Ratkaisu on jo käytössä useissa Euroopan maissa, ja laajentaminen Pohjois-Amerikkaan on jo suunnitteilla.

Kestävien vesi- ja virtausratkaisujen johtava globaali toimittaja **GF Building Flow Solutions** syntyi, kun kansainvälisen teollisuuskonserni **Georg Fischer** osti vuonna 2023 suomalaisen **Uponorin**. Yrityksellä on pitkä historia ja vahva asema niin Euroopassa kuin Amerikassa, ja sen tuotteita käytetään laajasti rakennushankkeissa ympäri maailmaa. Yritystoston myötä liiketoiminta on kansainvälistynyt ja laajentunut entisestään. Tästä konkreettinen todiste on eri puolilta maailmaa saapuvien myyntitilausten määrän kasvu.

”Pelkästään Euroopassa meille saapuu tuhansia myyntitilauksia kuukausittain”, kertoo **Mika Haapala**, order-to-cash-prosessin globaali prosessiomistaja GF Building Flow Solutionsilta. Myyntitilauksien määrän kasvaessa kasvoi myös tarve automatisoida prosessia, joilla myyntitilauksia kirjataan yhtiön Oracle-pohjaiseen ERP-järjestelmään. ”Osa myyntitilauksista saapuu sähköisen tilausjärjestelmän kautta, mutta tietyissä maissa ja markkinoilla vastaanotamme myös paljon PDF-muotoisia myyntitilauksia. Nämä tilaukset on kirjattava käsin koneelle riviltä, mikä vie paljon aikaa tilaustenkäsittelijöiltä – tilaukset voivat olla esimerkiksi 26-sivuisia ja täynnä tilausrivejä”, Haapala kuvaa, ja kertoo erityisesti näiden manuaalisesti käsiteltävien tilausten määrän kasvaneen organisaatiomuutosten myötä.

Pian volyymien ja manuaaliväyön kasvettua GF Building Flow Solutionsilla ymmärrettiin, etteivät yhtiön silloiset henkilöstöresurssit riittäneet vastaamaan tilanteeseen, ja prosessin tehostamiseksi alettiin kartoittaa automaatiomahdollisuuksia.



↑ Mika Haapala ja Tiina Tuuri, GF Building Flow Solutions

Tekoälystä ratkaisu automaation skaalautuvuuteen

GF Building Flow Solutionsilla oli aiempia kokemuksia ohjelmistorobotiikan hyödyntämisestä, mutta se ei sellaisenaan osoittautunut skaalautuvaksi ratkaisuksi tähän tarpeeseen. Myyntitilaukset saapuvat hyvin monimuotoisina eri puolilta maailmaa, ja ohjelmistorobotille olisi täytynyt luoda säännöstö jokaisen poikkeavan tilauksen käsittelyyn, mikä olisi ollut aikaa vievää ja tehotonta. Ratkaisu skaalautuvuus-pulmaan löytyi **Efiman** ehdottomasta ratkaisusta, joka mahdollistaa PDF-muotoisten myyntitilausten automaattisen lukemisen ERP-järjestelmään tekoälyn avulla. Ratkaisu perustuu Efiman kehittämään arkkitehtuurimalliin, joka hyödyntää Microsoftin Azure-pohjaisia tekoälyresursseja. Edistyksellisen tekstintunnistuksen avulla erilaisista PDF-tilauksista voidaan automaattisesti poimia tiedot, muuntaa rakenteelliseen muotoon ja siirtää ERP-järjestelmään esivalmistelluksi tilaukseksi. ”Muistan yhä elävästi ensimmäisen demon, jossa tekoäly imaisi kaiken tiedon PDF:ltä yhdessä hujauksessa sisään järjestelmään”, Haapala naurahtaa.

Yhtä vauhdikkaasti lähti käyntiin myös yhtiön ensimmäinen tekoälyhanke syksyllä 2024. ”Siinä meni yhteensä kaksi kuukautta, kun olimme jo tuotannossa ensimmäisessä maassa”, hankkeen projektipäällikkönä toimiva Finance Development Manager **Tiina Tuuri** muistelee. Koska paine prosessin tehostamiselle oli kova, pilottihankkeelle asetettiin tiukka aikataulu, jossa myös pysyttiin. Pilottimaana toimi Saksa ja pian Saksan jälkeen ratkaisu saatiin onnistuneesti käyttöön seuraavissa Euroopan maissa. Lähtövalaisuudessa tavoitteena on saada kaikki Euroopan maat tekoälytoteutuksen piiriin ja sen

jälkeen laajentaa käyttöä myös Pohjois-Amerikkaan. ”Käyttöönottoon on luotu toimiva perusprosessi, jonka avulla käyttöönotto on ollut tehokasta ja hallittua. Jokaisessa maassa huomioidaan lisäksi asiakaskohtaiset erityispiirteet ja varmistetaan ratkaisun toimivuus”, Tuuri kertoo.



NYT KUN OLEMME TÄSSÄ
HANKKEESSA OSOITTANEET,
ETTÄ TEKÖÄLYÄ VOIDAAN
HYÖDYNTÄÄ TURVALLISESTI
JA TULOKSELLISESTI, VOIMME
OLLA AVOIMEMPIA SILLE, MITÄ
KAIKKEA MUUTA VOIMMEKAAN
SILLÄ TEHDÄ.

Uuden teknologian käyttöönotto kriittisessä liiketoimintaprosessissa vaati luottamusta

Tuuri ja Haapala ovat kiitollisia siitä, että saivat Efimasta yhtiön ensimmäiseen tekoälykäyttöönottoon kokeneen kumppanin, jonka kanssa työskentely herätti luottamusta. ”Heti ensimmäisestä palaverista lähtien Efima ymmärsi aikataulupaineemme ja projektin kriittisyyden, ja he varmistivat proaktiivisesti koko ajan, että meidän päässämme on kaikki kunnossa. Meidän ei tarvinnut kertaakaan katsella Efiman tekemisen perään”, Haapala kertoo.

GF Building Flow Solutionsilla nähtiin tärkeäksi myös se, että kumppani toi läpinäkyväksi tekoälyn mahdollisuuksien lisäksi myös rajoitteet. ”Ei ollut sellaista perinteistä myyntipuhetta, että ’kaik-

ki onnistuu’. Efimalla oltiin rehellisiä heti alkuun siitä, mitä kaikkea tekoälyn avulla on mahdollista automatisoida ja mitä ei, ja mitkä ovat mahdolliset kompastuskivet. Tämä oli erittäin tärkeää, jotta asiakkaana joutuneet pettymään tyhjiin puheisiin kesken meille tärkeän projektin”, Tuuri painottaa. ”Tekoälyn käyttöönotossa kannattaa olla ennenmin varovainen. Me onneksi pystyimme luottamaan koko hankkeen ajan Efimaan ja siihen, että he tietävät, mitä ovat tekemässä.”

Uuden ja tuntemattoman teknologian käyttöönotto vaati myös merkittävää muutosjohtamista. Lopulta jokainen projektin jäsen sai kuitenkin todistaa ratkaisun hyödyt ja toimivuuden käytännössä. Kansainväliseen projektitiimiin lukeutui Efiman, Haapalan ja Tuurin lisäksi GF:n kehittäjiä, tilauksenkäsitteijöitä, IT-asiantuntijoita, lakiasiantuntijoita sekä Oracle-asiantuntijoita. ”Tämä on ollut ennen kaikkea yhteishanke, jossa onnistuttiin hyvällä yhteispelillä”, Tuuri summaa ja kiittää koko projektitiimiä sitoutumisesta yhteiseen tavoitteeseen.

Onnistunut tekoälytoteutus on jo kirvoittanut uusia ideoita

Tekoälyratkaisun myötä manuaalisen työn määrä on vähentynyt merkittävästi ja palaute kentältä on ollut positiivista. ”Yhdelle tilauksenkäsittelijälle on aiemmin saattanut saapua kymmeniä pitkiä PDF-tilauksia viikoittain, joten nyt, kun ne voidaan syöttää automaattisesti järjestelmään ja tilauksenkäsittelijöiden tehtäväksi jää vain tilausten tarkistus, on ajansäästö merkittävä”, Haapala kuvaa.

Onnistunut tekoälyhanke on herättänyt paljon mielenkiintoa eri puolilla organisaatiota, ja yhtiöllä

on harkinnassa useampi mahdollisuus tekoälyn ja vastaavanlaisen teknologian hyödyntämiselle, jossa tekoäly lukee tarvittavat tiedot rakenteettomasta datasta. ”Nyt kun olemme tässä hankkeessa osoittaneet, että tekoälyä voidaan hyödyntää turvallisesti ja tuloksellisesti, voimme olla avoimempia sille, mitä kaikkea muuta voimmekaan sillä tehdä”, Haapala kertoo. ”Ensimmäinen pilotti vaati paljon pohjatyötä, joka palkitsee nyt ratkaisun ketteränä laajentamisena ja matalampana kynnyksenä tekoälyn soveltamiseen myös muissa käyttötapauksissa.”



ME ONNEKSI PYSTYIMME
LUOTTAMAAN KOKO HANKKEEN
AJAN EFIMAAN JA SIIHEN,
ETTÄ HE TIEÄVÄT, MITÄ OVAT
TEKEMÄSSÄ.

Kaksikko neuvookin muita ensimmäisiä tekoälykokeiluja suunnittelevia yrityksiä satsaamaan ensin pohjatyöhön. ”Kun tekoälyn compliance- ja tietoturvariskit on ensin arvioitu sekä varmistettu yhteensopivuus olemassa olevaan järjestelmäarkkitehtuuriin, on tekoälykokeiluihin sen jälkeen huomattavasti helpompi tarttua. Tekoälyn hyödyntämiseen liittyy niin paljon mahdollisuuksia, että olisi hyvä, etteivät tekoälykokeilut jäisi kiinni siitä, että perusasiat mietittyvät”, he summaavat.

Efima.com / GF Building Flow Solutions



↑ Timo Kasper, CFO, Alltech Fennoaqua

► **ASIAKAS KESKIÖSSÄ**
ALLTECH FENNOAQUA

Kokenut kumppani on taloushallinnon tukipilari kriittisissä muutostilanteissa ja päivittäisessä arjessa

”Vaikka itse olen rasvaiselle kalalle allerginen, tiedän hämmästyttävän paljon kalojen kasvattamisesta ja ruokkimisesta”, naurahtaa **Alltech Fennoaquan** talousjohtaja **Timo Kasper**, joka on juuri saanut päätökseen-
sä lyhyen oppimäärän kalanrehujen valmistuksesta. Yhtiö valmistaa Suomen ainoalla kalanrehutehtaalla Raisiossa pohjoisen olosuhteisiin soveltuvia rehuja, joiden valmistusprosessissa etusijalle on laitettu sekä kalojen että ympäristön hyvinvointi. ”Tämä on todellista kalojen superfoodia”, Kasper kiteyttää.

Toinen aihe, jonka Kasper tuntee perin pohjin, on taloushallinnon johtaminen ja vaativat muutosti-

lanteet. Kasper nimitettiin entisen Raisioaquan talousjohtajaksi vuonna 2023, kun yhtiö irtaantui Raisio-konsernista ja sai kolme uutta omistajaa: suomalaisen Finnforelin, yhdysvaltalaisen Alltech Corporationin ja kotimaisen Heino Groupin.

Omistajavaihdoksen myötä Alltech Fennoaquaksi nimetty yhtiö irtaantui Raisio-konsernin taloushallintoprosesseista ja SAP-järjestelmästä. Kasperin johdolla käynnistettiin yhtiön uuden taloushallintofunktion rakentaminen, ja nopeasti ajankohtaiseksi tulivat sekä taloushallintojärjestelmän että kirjanpitol palveluiden hankinnat.

”Muutostilanne vaati nopeita ratkaisuja, ja päädyimme ensi alkuun ottamaan taloushallinnossa käyttöön toisella pääomistajallamme, kansainvälisellä Alltech Corporationilla, käytössä olevan Microsoft Dynamix AX -ratkaisun”, Kasper taustoittaa. Avuksi etsittiin kotimaista ratkaisukumppania tukemaan käyttöön- otossa ja varmistamaan, että ohjelmisto konfiguroidaan suomalaisten taloushallintovaatimusten mukaisesti – aina arvonlisäverokannoista Intrastat-asetuksiin.

Tarvittu taloushallinnon järjestelmä- ja prosessiosaaminen löytyivät saman katon alta

Alltech Fennoaqua kävi keskusteluja useiden palveluntarjoajien kanssa, ja lopulta oikea kumppani löydettiin Efimasta, jossa yhdistyivät laaja Microsoft-tekniologioiden tuntemus sekä kotimainen taloushallinnon palvelukeskus. ”Ratkaisevaa oli, että saimme taloushallinnon järjestelmätukea ja kirjanpitolpalvelut samasta talosta. Näin voitiin välttää kommunikaatiokiulut ja varmistaa sujuva yhteistyö taloushallintoratkaisun ja päivittäisten taloushallintoprosessien pystyttämisessä”, Kasper perustele.

Efiman valintaa puolsivat myös Kasperin ja projektipäällikkönä toimineen kollegan hyvät kokemukset yhtiöstä. ”Tiesimme, että pääsemme Efiman kanssa maaliin – siihen se lopulta kiteytyi”, Kasper summaa. ”Näin kriittisessä muutostilanteessa emme myöskään halunneet edetä hinta, vaan laatu edellä. Vanha sananparsi ’köyhällä ei ole varaa halpaan’ pätee liiketoimintapäätöksissäkin.”

Kumppanin tuoma kokemus ja parhaat käytännöt osoittautuivat kullannarvoisiksi muutostilanteessa, jossa omat resurssit olivat rajalliset ja aikataulu tiivis.

”Efimalla on valtavasti osaamista monella rintamalla. Teidän rautainen ammattitaitonne pelasti meidät monelta”, Kasper kiittelee. Taloushallintojärjestelmä käyttöön otettiin Efiman tuella tavoiteaikataulussa helmikuussa 2024, ja siitä lähtien Efima on vastannut Alltech Fennoaquan taloushallintoprosessien; myynti- ja ostorekontran, käyttöomaisuuden ja pääkirjanpidon; tuottamisesta. ”Yhteistyö toimi projektin aikana todella hyvin, ja sitä edesauttoi se, että Efiman ratkaisukonsultit ja päivittäisen taloushallintopalvelun tuottajat kommunikoivat keskenään”, Kasper arvioi. ”Luottamus tekemiseen oli posketonta.”



TAPAHTUI MITÄ
HYVÄNSÄ, VOIN AINA
LUOTTA SIIHEN, ETTÄ
ASIAT HOIDETAAN.

Joustava palvelu helpottaa pienen tiimin arkea

Alltech Fennoaquan hallinto muodostuu 12-hengen tiiviistä työyhteisöstä, jossa luotetaan päteviin kumppanuuksiin. Taloushallinnon arkeen yhteistyö Efiman kanssa on tuonut turvaa ja mielenrauhaa: ”Arvostamme palvelun joustavuutta. Tapahtui mitä hyvänsä, voin aina luottaa siihen, että asiat hoidetaan. Tämä asenne näkyy teidän tekemisessänne, ja arvostan sitä suuresti, sillä omat resurssimme ovat rajalliset. Omistajarakenteemme ja kansainvälinen toimintaympäristömme asettavat joskus tiukkoja aikatauluja, joista meidän on selviydyttävä”, Kasper kommentoi. ”Tehdään töitä, ja hoidetaan homma kotiin – sellaisena yhteistyömme meille näyttäytyy.”

Kumppanin tuella Alltech Fennoaquan oma taloushallinto-organisaatio on voinut keskittyä liiketoiminnan tukemiseen ja kehityshankkeisiin. Näistä yksi on raportoinnin kehittäminen Microsoft Power BI:n avulla, johon tähänkin tiedetään avun olevan lähellä. Pidemmällä tulevaisuudessa siintää myös mittavampi taloushallinnon kehityshanke, kun Alltech Fennoaqua suunnittelee siirtymää modernimpaan pilvipohjaiseen järjestelmäympäristöön, Microsoft Dynamics 365 Financeen, toisen pääomistajansa, Alltech-konsernin jalanjäljissä.

”Jos vain olen vielä silloin remmissä, tulen varmasti taas koputtelemaan ovellenne”, Kasper hymyilee.

Efima.com / Alltech Fennoaqua

Tietoturva on jatkuvaa kehittämistä

Tekoälyn hyödyntäminen on yleistynyt merkittävästi kyberuhkien ja tietoturvahyökkäysten välineenä. Hyökkäysten tekijät käyttävät kehittyntä generatiivista tekoälyä esimerkiksi kohdennettujen huijausviestien luomiseen, automaattiseen haavoittuvuuksien tunnistamiseen sekä hyökkäysten räätälöintiin uhriorganisaation mukaan. Tämä kehitys on lisännyt entisestään tietoturvatyön vaativuutta ja edellyttää jatkuvaa kyvykkyyksien kehittämistä sekä teknologian että henkilöstön osaamisen tasolla.

Menneen tilikauden aikana jatkoimme työtä tietoturvan kehittämiseksi ja riskienhallinnan vahvistamiseksi. Keskeisessä roolissa oli aiemmin käyttöön otettujen tietoturvasovellusten ja -ratkaisujen jatkokehitys ja laajentaminen. Microsoftin Sentinel-ratkaisun käyttöä laajennettiin järjestelmällisesti kuukausitasolla, ja sen tuottamaa tietoa hyödynnettiin yhdessä kumppanimme tuottaman auditointiraportoinnin kanssa. Auditointiraportit tarjosivat meille selkeän näkymän mahdollisiin poikkeamiin ja kehityskohteisiin.

Tietoturvariskejä käytiin tilikauden aikana läpi myös yhdessä liiketoiminnan edustajien kanssa. Tämä yhteistyö mahdollisti riskien entistä paremman ymmärtämisen eri toimintojen näkökulmasta ja tukee tietoturvan juurruttamista osaksi arjen prosesseja.

Lisäksi jatkoimme panostuksia henkilöstön osaamisen kehittämiseen: koko henkilöstölle toteutettiin uudistettu kyberhygieniakurssi, johon sisältyi myös käytännönläheinen testaus. Kurssin tavoitteena oli lisätä tietoisuutta ajankohtaisista uhkista sekä vahvistaa turvallisia toimintatapoja arjessa. Teknisen ympäristön osalta suoritimme haavoittuvuusskannauksen koko IT-ympäristöömme, ja sen tuloksia hyödynnettiin korjaavien toimenpiteiden suunnittelussa.

Kokonaisuudessaan vuosi oli aiemman tietoturvatyön jatkumoa, jossa painopisteenä olivat aiemmin käyttöön otettujen ratkaisujen kehittäminen, automatisoitu valvonta sekä yhteistyö asiantuntijakumppaneidemme kanssa. Uudella tilikaudella jatkamme panostuksia tietoturvan kehittämiseen eri osa-alueilla.



3

Henkilöstö



Muutoskyvykkyys ei ole sattumaa – se rakennetaan yhdessä

Mennyt tilikausi on ollut Efimalla muutoksen aikaa. Uusi strategia toi mukanaan uusia tavoitteita ja prioriteetteja sekä uuden organisaatorakenteen. Muutos näkyi efimalaisille muun muassa uusina tiimikokoonpanoina, vastuina ja roolimuuoksina. Tilikaudella toteutuneiden yritysjärjestelyiden myötä saimme toivottaa tervetulleeksi uusia kollegoja Sparta Consultingin liittyessä osaksi Efimaa sekä jouduimme hyvästelemään RPA-liiketoiminnan myynnin myötä usean tutun työtoverin.

Uudistuminen ja muutos kuuluvat liiketoimintaan. Liikkeessä on oltava, sillä tilanteet markkinalla, kilpailukentässä ja maailmalla elävät koko ajan. Muuttuvaan ympäristöön liittyy aina uudistumisen tuoma innostuksen elementti, mutta ne tuovat muka-

naan muitakin tunteita, usein huolta ja epävarmuutta työyhteisössä. Muutokset eivät aina ole mieluisia, laajasti ennakoitavissa tai viestittävässä hyvissä ajoin. Avainsanaksi nousee muutoskyvykkyys; kyky sopeutua, uudistua ja toimia tehokkaasti muuttuvassa toimintaympäristössä – ennakoida muutoksia ja oppia niistä.

Muutoskyvykkyyttä rakennamme yhdessä kuunnelen, oppien ja reflektoiden. Päättäneen tilikauden muutostilanteet olemme pyrkineet kohtaamaan avoimesti, kunnioittavasti sekä arvojemme mukaisesti panostaen oikea-aikaiseen viestintään ja keskustelumahdollisuuksiin. Efimalla on perustamisesta lähtien panostettu arvopohjaiseen yrityskulttuuriin, joka osaltaan kannattelee yhteisöämme kohti uutta.



Miten efimalaiset itse kokevat yrityskulttuurin merkityksen muutoksissa?
Kysyimme neljältä efimalaiselta pohdintoja aiheesta.



Juulia Lampinen
Senior Service Manager

Vaikka muutos on jatkuvasti läsnä työelämässä, siihen ei koskaan täysin totu – siksi yrityskulttuurin merkitys korostuu. Yrityskulttuuri elää ihmisten mukana ja muuttuu vuorovaikutuksessa muutosten kanssa, mikä tekee siitä sekä muutoksen kohteen että sen mahdollistajan. Toisten kuunteleminen ja omien näkemysten ilmaiseminen muutostilanteessa on ensiarvoisen tärkeää.



Janne Koskela
Team Manager

Yrityskulttuurilla on suuri merkitys siihen, kuinka hyvin muutostilanteet saadaan vietyä organisaatiossa läpi. Vahvalla, muutoksiin tottuneella ja mukautuvalla yrityskulttuurilla muutostilanteiden läpivienti sujuu jouhevammin ja todennäköisesti onnistuu, siinä missä negatiivisesti muutoksiin suhtautuva yrityskulttuuri johtaa helposti vastarintaan.



Henrika Petäjä
Team Manager

Yrityskulttuurilla on mielestäni todella suuri vaikutus muutostilanteissa. Parhaimmillaan se lisää ihmisten sitoutumista yritykseen ja sitä kautta myös vastaantuleviin muutoksiin. Itse olen Efiman työkulttuuriin niin tyytyväinen, etteivät suhteelliseen suuretkaan muutokset saa minua miettimään työpaikan vaihtoa.



Satu Kallio
Customers & People Director

Yrityskulttuuri voi joko mahdollistaa tai estää tavoitellun muutoksen toteutumisen. Toimintaympäristöt muuttuvat nopeasti, mutta organisaation sisäinen muutos on usein hidasta. Kulttuuri luo viitekehyksen sille, miten muutoksiin suhtaudutaan ja kuinka niitä johdetaan. Hyvä yrityskulttuuri tukee organisaatioiden muutoskyvykkyyttä sekä työntekijöiden hyvinvointia ja sitä kautta liiketoimintastrategiaa.

Kohtaamisia efimalaisten kesken



↑ Efima syksyn Kickoffin teemana oli voittava joukkue



↑ Efima Awards palkitut (vasemmalta)
Kaisa Nieminen, Valeriia Astakhina, Henrika
Petäjä, Arman Rahimi sekä Jaakko Laine

Efima Kickoff

Syyskuussa kokoonnuimme koko Efiman yhteiseen kickoff-päivään, jonka teemana oli voittava joukkue. Päivän aikana sukelsimme syvälle Efiman ytimeen ja pohdimme yhdessä, minkälaisista kyvykkyyksistä Efiman voittava joukkue muodostuu ja miten saavutamme uuden strategiakauden tavoitteet.

Illan teemabileissä tunnelma oli katossa, kun jokainen tunnusti oman suosikkinsa väriä ja juhli yhdessä kollegoidensa kanssa, Elastisen nostaessa tunnelman kattoon.

Efima Awards ja Pikkujoulut

Marraskuun lopulla vuorossa oli perinteinen Efima Awards -tilaisuus, jossa palkittiin vuoden varrella ansioituneita efimalaisia jo 12. vuotta peräkkäin. Ilta jatkui juhlavissa tunnelmissa, pikkujoulujen merkeissä.



TAIDEKERHO



URHEILUKERHO



TAMPEREEN PEPAT

“Pepat” ja harrastekerhot

Kuukausittaiset Efiaamiaiset ja viikottaiset perjantaipalaverit, tuttavammin Pepat, kokosivat yhteen efimalaisia niin Helsingin kuin Tampereen toimistolla. Myös monet harrastekerhot toimivat aktiivisesti vuoden aikana ja tarjosivat mahdollisuuden tutustua kollegoihin paremmin yhteisten harrastusten merkeissä – oli se sitten käsityöt, videopelit, salibandy, hiihto, jooga tai artesaanioluiden maistelu.



TFW-KERHO



LAUTAPELIKERHO



4 Vastuullisuus

Oma vastuullisuusmatkamme jatkuu

Työmme kestävyys edistämiseksi on jatkunut suunnitelmiamme mukaisesti. Vastuullisuus tarkoittaa Efimalla käytännön tekoja, jotka näkyvät niin pienissä käytännön asioissa kuin liiketoimintamme kehittämisessäkin. Olemme laajentaneet palvelutarjoamaamme perustamalla oman **Sustainability solutions** -yksikön, jonka tavoitteena on tukea asiakkaidemme kestävyystyötä ja vastuullisuusraportointia erityisesti tiedonhallinnan ja tehokkaan raportoinnin saralla.

EU-lainsäädäntö on muutoksessa ja on epäselvää, miten lainsäädännön voimaantulon aikataulu raportointivelvoitteiden osalta kehittyi. Tästä huolimatta jatkamme kestävyystyötämme ja laadimme myös Efiman ensimmäisen kaksoisolennaisuusanalyysin alkavan tilikauden aikana. Olemme vähitellen laajentamassa myös päästölaskentaa scope 1 ja scope 2 -päästöjen lisäksi myös epäsuoriin scope 3 -päästöihin ja kehitämme edelleen myös sosiaalisen vastuun ja hallinnon toimiamme.

Tilikauden alussa saimme toimialariippumattoman ympäristöjärjestelmän, **Ekokompassin sertifiikaatin**, joka perustuu kansainväliseen ISO 14001 -standardiin. Sertifiikaatti myönnetään, kun yritys on rakentanut Ekokompassi-ympäristöjärjestelmän ja läpäissyt riippumattoman asiantuntijan tekemän auditoinnin työlle. Ekokompassi toimii kokonaisvaltaisena ympäristöasioiden johtamisjärjestelmänä, joka auttaa yrityksiä tunnistamaan, hallitsemaan ja vähentämään ympäristövaikutuksiaan sekä parantamaan ympäristövastuullisuuttaan. Järjestelmän myötä ympäristöasiat otetaan huomioon kaikessa Efiman toiminnassa.



↑ Efiman ja Attendon edustajia Sote-tekoälyhackathonissa kesäkuussa 2024



↑ Parehdytyspäivän tunnelmia



↑ Efima Kickoff

Ympäristö

- Ekokompassin sertifikaatin kautta olemme sitoutuneet mm. jätteiden lajitteluun, energian- ja veden- ja kemikaalien käytön minimointiin ja hiilijalanjäljen pienentämiseen.

	1.6.2024 – 31.5.2025	1.6.2023 – 31.5.2024
Hiilijalanjälki		
Scope 1	0 CO ² e	0 CO ² e
Scope 2	0 CO ² e	0 CO ² e

- Efiman liiketoiminta rakentuu täysin asiantuntijapalveluista ja immateriaalisista teknologia-ratkaisuista, ja näin ollen olennaiset päästöt ovat vähäiset ja koostuvat epäsuorista scope 3 -päästöistä. Olemmekin aloittaneet myös scope 3 -päästöjen seurannan ja olennaisimmat päästöt tässä ryhmässä liittyvät työmatkustukseen ja liiketoiminnassa käytettyyn IT-infraan (laitteet ja pilvipalvelut). Näiden osalta Efima keskeisimpinä päästövähennystoimenpiteinään hankkii IT-laitteet leasing-kumppaniltaan, jolloin laitteiden osalta varmistetaan erittäin kattava kierrätys. Lisäksi Efima on valinnut toimistosijaintinsa keskeisiksi, jolloin työmatkustus omille toimistoille onnistuu hyvin päästöttömästi julkisilla kulkuneuvoilla, kevyellä liikenteellä tai näiden yhdistelmillä. Efiman hybridityökäytännöt ja muut ympäristöohjelman toimenpiteet varmistavat osaltaan liiketoiminnan päästöjen vähäistä tasoa. Tavoitteenamme on laskea ja raportoida olennaiset epäsuorat scope 3 -päästöt 31.5.2026 päättävältä tilikaudelta.

Sosiaalinen ulottuvuus

- Henkilöstö ja sen hyvinvointi on yhtiön perustamisesta lähtien ollut Efiman vastuullisuusajattelun kulmakivenä. Yhdessä henkilöstön kanssa määritellyt arvot luovat pohjan Efiman tavalle toimia niin henkilöstön, asiakkaiden kuin muidenkin sidosryhmien kanssa.
- Henkilöstön keskuudesta efimalaisten edustajiksi valittu YTY (Efiman yhteistoimintaelin) osallistuu aktiivisesti päätöksentekoon asioissa, joissa henkilöstön ääntä on kuunneltava erityisen tarkasti.
- Efimalla perustettu ja henkilöstöstä koostuva vastuullisuustiimi osallistaa efimalaiset pohtimaan kestävyyyteen ja vastuullisuuteen liittyviä haasteita sekä aktivoi henkilöstön toimimaan ympäristömme tai yhteiskuntamme hyväksi. Jokainen efimalainen saa käyttää tilikauden aikana 4 tuntia työaikaa vastuullisuustyöhön.

Hallinnointi

- Osakeyhtiölain ja Efiman yhtiöjärjestyksen mukaisesti Efiman hallinnolliset päätöksentekoelementit ovat yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja. Operatiivisesta johtamisesta vastaa toimitusjohtaja, apunaan Efiman johtoryhmä. Hallituksen toimintaa avustavat valiokunnat (tarkastusvaliokunta, strategiavalio-
kunta ja henkilöstö- ja vastuullisuusvaliokunta), jotka toimivat niille hyväksytyn työjärjestyksen mukaisesti. Hallituksessa on 5 riippumatonta jäsentä, ja

työnjako operatiivisen johdon kanssa on selkeä. Lisäksi Efimassa on yhtiökokouksen päätöksellä perustettu pysyvä osakkeenomistajien nimitys-toimikunta.

- Efima noudattaa hallinnointipoliittikkaa, jonka tavoitteena on luoda hallintoon ja johtamiseen selkeyttä ja läpinäkyvyyttä sekä varmistaa, että yritystä johdetaan hyvän hallintotavan ja -normien mukaisesti. Selkeät käytännöt tehostavat johtamista ja päätöksentekoa ja sujuvoittavat toimintaamme. Hyvä hallinnointitapa edistää Efiman toiminnan läpinäkyvyyttä, mikä edistää omistajien ja muiden sidosryhmien luottamusta yhtiöön.
- Efimalla on lisäksi vastuullisuustyön kannalta tärkeitä politiikkoja esimerkiksi riskienhallintaan, palkitsemiseen, tiedonantoon, tietoturvaan sekä toimivalta- ja hyväksymiskäytänteisiin liittyen. Poliitikat luovat selkeyttä ja yhdenmukaisuutta toimintatapoihin ja takaavat laadukkaat toimintatavat Efimalle tärkeissä aiheissa. Efiman vastuullisuustyön johtaminen on johtoryhmän jäsenellä, ja työstä raportoidaan sekä toimitusjohtajalle että yhtiön hallitukselle.



Whistleblowing-kanava osana riskienhallintaa

Pyrimme ylläpitämään avoimuuden ilmapiiriä ja korkeaa etiikkaa yhtiömme liiketoiminnassa. Pidämme arvossa turvallisuutta ja kaikkien liiketoimintaamme liittyvien tahojen kunnioitusta. Whistleblowing-kanavamme antaa mahdollisuuden ilmoittaa epäilemistään väärinkäytöksistä – kaikesta, mikä ei noudata organisaatiomme arvoja ja käytäntöjä. Kanavan avulla pyrimme pienentämään väärinkäytöksiin liittyviä riskejä ja se on tärkeä työkalu, jolla vaalitaan korkeaa etiikkaa ja säilytetään työntekijöiden, asiakkaiden ja muiden sidosryhmien luottamus meihin. Kanavaa ylläpitää ulkopuolinen taho riippumattomuuden ja yksilönsuojan turvaamiseksi.



► VASTUULLISUUS

Vastuullinen Efima

Efimalla yritysvastuu on sidoksissa erityisesti henkilöstön hyvinvointiin, sillä yhtiön tärkein pääoma on efimalaiset. Perustajien unelmana on ollut luoda yhtiö, jossa sekä työntekijät että asiakkaat viihtyvät pitkään. Sama ajattelu ohjaa toimintaamme tänäänkin.

Olemme määritelleet yhdessä efimalaisten kanssa ne arvot, jotka parhaiten kuvaavat Efiman arvo-pohjaa. Arvomme, **Yhdessä eteenpäin, Omana itsenä, Tahto kuunnella ja Taitavasti tuloksiin** auttavat meitä tekemään oikeita valintoja olivat kyseessä sitten henkilöstö, asiakkaat tai muut sidosryhmät.

Kuluneen tilikauden aikana olemme jatkaneet ympäristöön ja yhteiskuntaan liittyviä vastuullisuustoimiamme. Kaikkia efimalaisia kannustetaan tekemään kestäviä ja vastuullisia valintoja tiedostaen, että Efima toimii osana yhteiskuntaa, kantaen vastuuta kanssaihmisistä, yhteiskunnan rakenteista ja ympäristöstä. Oman ajattelun, ja sitä kautta tekojen, muuttaminen on avaimena suurempaan muutokseen.

Vastuullisuustekoja vauhdittamaan koottiin edellisellä tilikaudella henkilöstöstä koostuva vastuullisuustiimi, jonka työ on jatkunut säännöllisten tapaa-

misten ja vastuullisuustempausten puitteissa. Jokainen efimalainen on voinut panostaa aikaansa vastuullisuustekoihin, osittain myös työajalla.

Efimaa eivät koske kestävyysregulaation liittyvät velvoitteet, mutta haluamme silti edistää kestäviä liiketoimintamalleja ja raportoida jatkossa entistäkin laajemmin myös aikaansaannoksistamme.

Henkilöstöstä koostuva vastuullisuustiimi on ryhtynyt sanoista tekoihin

Tiimin tehtävänä on hallita vastuullisuuden kokonaisuutta Efimalla – toimia oppaana ja innostajana, jäsentää tietoa ja viestiä muille efimalaisille, jotta oppi ja ymmärrys lisääntyisi.

Käytännössä vastuullisuustiimin roolina on prosessien luominen, kumppanien valinta, käytännön apu ja ohjeistus efimalaisille, vastuullisuustoiminnan koordinointi ja fasilitointi, palautteen kerääminen sekä toiminnan kehittäminen.

Vastuullisuustiimissä toimi tilikauden lopussa aktiivisesti 8 henkilöä, jotka osallistuivat tiimin kvartaalipalaveriin, valmistelivat ja toimeenpanivat tempauksia sekä viestivät kaikille efimalaisille toiminnasta yhteisissä kanavissa.

Vastuullisuustiimi tekee päätösesityksiä ja sillä on valta päättää, yhdessä johtoryhmän kanssa sovittujen budjetti- ja resurssiraamien puitteissa, mitä kehitystyötä vastuullisuustyön osalta tilikauden aikana tehdään. Vastuullisuustiimin toiminnasta vastaa johtoryhmän jäsen ja toiminnasta raportoidaan säännöllisesti Efiman hallituksen henkilöstö- ja vastuullisuusvaliokunnalle.

Tilikauden vastuullisuusohjelma

Ympäristöön ja hiilijalanjälkeen liittyvä vastuullisuustyö

- Efiman sertifikaattikumppanina toimii Ekokompassi, joka on toimialariippumaton ympäristöjärjestelmä pohjautuen kansainväliseen ISO 14001 -standardiin. Sertifikaatti myönnetään, kun yritys on rakentanut Ekokompassi ympäristöjärjestelmän ja läpäissyt riippumattoman asiantuntijan tekemän auditoinnin työlle. Efima sai sertifikaatin auditoinnin jälkeen, tilikauden 2025 alussa. Sertifikaattijärjestelmän myötä ympäristöasiat huomioidaan kaikissa Efiman toimintaan liittyvissä asioissa.
- Efima osallistui tilikauden aikana Keskuskauppa-kamarin ilmasto-ohjelmaan, jonka avulla Efima voi vauhdittaa omia päästövähennystoimiaan osana ilmastomuutoksen hillintää. Ilmasto-ohjelmassa mukana olevat yritykset saavat koulutuksen, työkalut ja asiantuntija-apua organisaation hiilijalanjäljen laskentaan, opastusta vaikuttavien päästövähennystoimien tekemiseen

sekä mahdollisuuden tavoitella hiilineutraaliutta. Ohjelmaan osallistumisen jälkeen Efima on itsenäisesti jatkanut päästöjensä laskentaa ja pyrkimyksiään vähentää päästöjä.

- Kierrätyskeskuksen edustaja piti efimalaisille Helsingissä esitelmän, jossa johdateltiin ympäristökriisien kautta kierrätyksen hyötyihin yhteiskunnallisesta ja yksilön näkökulmasta. Tilaisuus striimattiin koko henkilöstölle.

Yhteiskuntaan liittyvä vastuullisuustyö

- **Punaisen Ristin Nälkäpäivän** lipaskerääjinä toimi syksyllä 2024 useita efimalaisia vapaaehtoisia. Nälkäpäivä-lahjoitusten avulla autetaan paitsi maailmalla niin myös Suomessa äkillisen onnettomuuden tai kriisin kohdanneita sekä tuetaan kriiseihin varautumista.
- **Joulupuu-keräyksessä** efimalaiset lahjoittivat joululahjoja n. 50 lastensuojelun ja erityisen tuen piirissä olevalle lapselle ja nuorelle.



↑ Efima Golf -hyväntekeväisyystapahtuma

- **Efima Golf -hyväntekeväisyystapahtumassa**, elokuussa 2024, kerättiin varoja ukrainalaiselle kummiperheelle, jonka arkea olemme tukeneet jo useamman vuoden ajan.
- **Veripalvelun työpaikkasertifikaatti – Efiman Veriryhmä.** Työpaikkasertifikaatti on tunnustus, jonka organisaatio saa käyttöönsä, jos sen työntekijöiden on mahdollista luovuttaa verta työajalla.
- Helsingissä järjestettyyn **Asunnottomien yö** -kansalaisliikkeen tapahtumaan kudottiin efimalaisten toimesta yli 40 villasukkaparia. Asunnottomien yötä vietetään 17. lokakuuta YK:n köyhyyden ja syrjäytymisen vastaisena päivänä eri puolilla Suomea.



↑ Joulupuu-keräyksen pakkaustalkoot



↑ Efimalaisten kutoma villasukkia

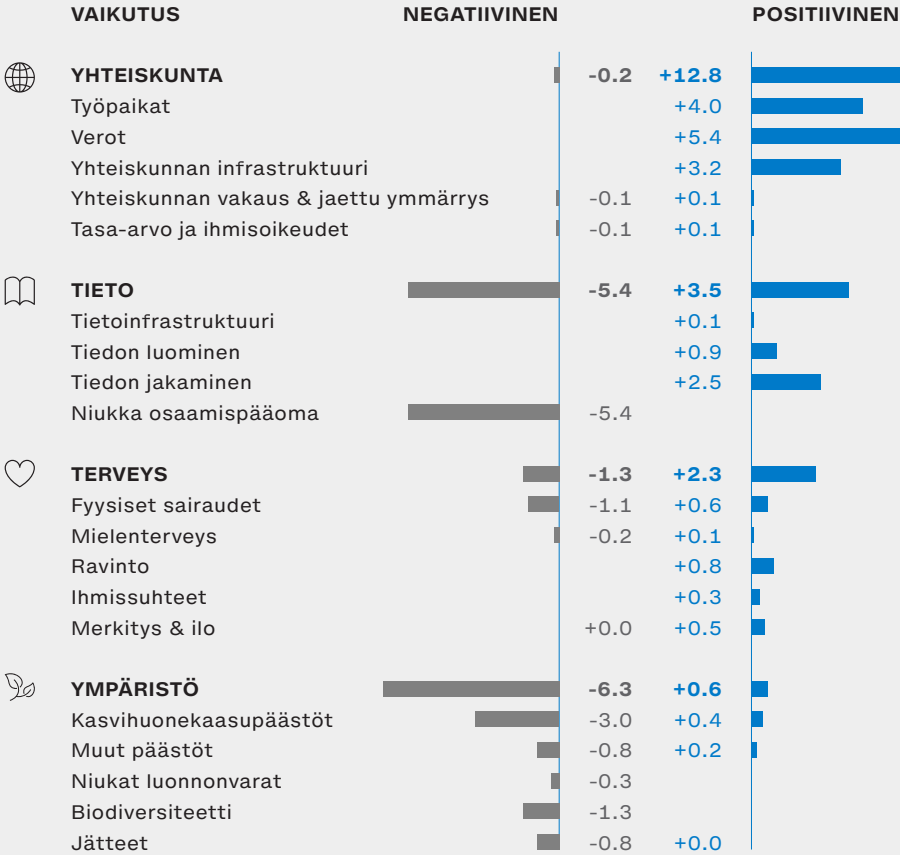
Efiman liiketoiminta on +32 % netto-positiivista

Efiman nettovaikuttavuusaste (net impact ratio) on +32 %, mikä osoittaa yhtiön liiketoiminnan olevan nettoposiitiivista. Efima on siis onnistunut muuntamaan käyttämänsä resurssit yhteiskunnalle, tiedolle, terveydelle ja ympäristölle hyödyllisiksi vaikutuksiksi.

Efima auttaa asiakkaitaan menestymään eri toimialoilla tuotteidensa ja palveluidensa avulla, ja suuri osa Efiman vaikutuksista syntyy arvoketjujen kautta. Nämä vaikutukset näkyvät entistä selkeämmin Efiman elokuussa 2024 laaditusta nettovaikutusprofiilista, jossa on huomioitu Efiman tuotteiden ja palveluiden lisäksi yhtiön 20 suurimman asiakkaan toimialat.

Efima edistää uusien työpaikkojen syntymistä, tiedonjakoa, hyvinvointia ja resurssien tehostamista

Efima luo työpaikkoja ja maksaa veroja, mikä näkyy nettovaikutusprofiilissa merkittävänä positiivisena vaikutuksena yhteiskunnan infrastruktuuriin.



Nettovaikutusprofiili tiivistää Efiman kokonaisvaltaisen vaikuttavuuden yhteiskuntaan, tietoon, terveyteen ja ympäristöön: vasemmalle suuntautuvat palkit kuvaavat yrityksen resurssien käyttöä ja negatiivisia vaikutuksia, kun taas oikealle suuntautuvat palkit kuvaavat positiivisia vaikutuksia eli sitä, mitä näillä resursseilla saadaan aikaan.

Efiman nettovaikutusprofiilissa nähdään sen asiakastoimialoilta arvoketjujen kautta “perimät” vaikutukset, kuten esimerkiksi terveydenhoitoalan positiiviset vaikutukset ihmisten terveyteen tai energia-alan vaikutus yhteiskunnalliseen infrastruktuuriin.

Efiman nettovaikutusprofiili on laadittu elokuussa 2024.

↑ The Upright Project -nettovaikutusmalli kertoo, mitä resursseja yritys käyttää ja mitä se saa niillä aikaan. Kvantifiointi perustuu koneoppimiseen, avoimeen tieteeseen sekä yritysten valmistamiin ja tarjoamiin tuotteisiin ja palveluihin. Data on käytössä 200+ yrityksellä ja sijoittajalla, 15+ eri maassa.

NETTOVAIKUTUS **+32%**

Yhtiön liiketoiminta tuottaa uutta tietoa ja mahdollistaa tiedon tehokkaan jakamisen – positiiviseen vaikutukseen sisältyvät myös Efiman media- ja koulutuslalle tarjoamat palvelut ja tuotteet.

Efiman toiminnalla on myönteisiä vaikutuksia ihmisten terveyteen ja hyvinvointiin, sillä yhtiön tuotteet ja palvelut tukevat muun muassa terveydenhoito-, elintarvike- ja tapahtuma-alan yritysten tehokasta toimintaa. Tämän kautta Efima vaikuttaa positiivisesti fyysiseen terveyteen, ravitsemukseen, ihmissuhteisiin sekä ihmisten kokemaan merkityksellisyys ja iloon.

Edellä mainittujen hyötyjen lisäksi Efiman toiminta tehostaa yritysten resurssien käyttöä ja edistää näin ollen päästöjen vähentämistä. Efiman palveluita ja tuotteita käytetään myös uusiutuvaa ja ydinenergiaa tuottavissa yrityksissä, mikä mahdollistaa näiden alojen toiminnan ja vaikuttaa siten ympäristöön positiivisesti.

Vähiten yhdenmukaista YK:n kestävä kehityksen tavoitteiden kanssa



2 %

2 %

1 %

YHTEISKUNTA

- Työpaikat
- Verot
- Yhteiskunnan infrastruktuuri
- Yhteiskunnan vakuutus ja jaettu ymmärrys
- Tasa-arvo ja ihmisoikeudet

TIETO

- Tietoinfrastruktuuri
- Tiedon luominen
- Tiedon jakaminen
- Niukka osaamispääoma

TERVEYS

- Fyysiset sairaudet
- Mielenterveys
- Ravinto
- Ihmissuhteet
- Merkitys & ilo

YMPÄRISTÖ

- Kasviuonekaasupäästöt
- Muut päästöt
- Niukat luonnonvarat
- Biodiversiteetti
- Jätteet

Yhdenmukaisinta YK:n kestävä kehityksen tavoitteiden kanssa



35 %

5 %

5 %

↑ Uprightin tiedot perustuvat yrityksen tuotteiden ja palveluiden yhdenmukaisuuteen YK:n kestävä kehityksen tavoitteiden kanssa.

5

Toimintakertomus ja tilinpäätös



Toimintakertomus

Yleiskuvaus yhtiön liiketoiminnasta

Efima Oyj on suomalainen, työntekijöiden ja johdon omistama digiyhtiö, joka muodostaa Efima-konsernin. Konsernin liiketoiminta koostuu emoyhtiö Efima Oyj:n ja sen tytäryhtiö Sparta Consulting Oy:n toiminnasta. Liiketoimintaa harjoitetaan Efima- ja Sparta-brändien alla.

Konserni tukee ja tehostaa suurten ja keskisuurten yritysten liiketoimintaa pilvipohjaisilla taloushallinnon, toiminnanohjauksen ja älykkään automaation ratkaisuilla ja digitaalisilla taloushallintopalveluilla. 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella konsernin palveluksessa oli noin 250 työntekijää. Konsernilla on toimipisteet Helsingissä ja Tampereella.

Konserni edistää suurten ja keskisuurten yritysten kasvua tehostamalla ja automatisoimalla asiakkaidensa liiketoimintaprosesseja ja luomalla niille kilpailuetua tekoälyn ja datan innovatiivisella hyödyntämisellä. Palveluidemme keskiössä ovat

pilvipalveluina toimitettavat modernit teknologiat, vahva liiketoimintaymmärrys sekä kehittävä ja kasvollinen kumppanuus asiakkaidemme kanssa. Asiakkaat ovat keskisuuria ja suuria yrityksiä eri toimialoilta. Konsernin asiakkaina on yli 200 suurta ja keskisuurta organisaatiota Suomessa, kuten YIT, Tokmanni, Lumon, Attendo, Caruna, Sarastia ja Senaatti-kiinteistöt.

Konsernin tulos ja taloudellinen asema

Tilikausi 1.6.2024–31.5.2025 oli konsernin ensimmäinen. Konsernin liikevaihto oli 23 316 tuhatta euroa.

Tilikauden aikana konserni on sopeuttanut kustannustasoaan vastaamaan liikevaihdon kehitystä. Osana sopeutustoimia tilikauden lopulla käytiin läpi muutosneuvottelut, joiden seurauksena päätettiin määräaikaaisesti lomauttaa 23 työntekijää. Näiden toimien vaikutus näkyy pääosin 1.6.2025 alkaneella tilikaudella. Lisäksi on toteutettu muita kustannus-

tehokkuutta parantavia toimenpiteitä, joiden vaikutukset ovat kohdistuneet 31.5.2025 päättyneelle tilikaudelle.

Konsernin ulkopuolisten palveluiden käytöstä aiheutuneet kustannukset olivat tilikaudella 4 132 tuhatta euroa eli 17,7 % liikevaihdesta.

Konsernin henkilöstökulut olivat 14 865 tuhatta euroa ja 63,8 % liikevaihdesta. Konsernin palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin 246 työntekijää ja tilikauden lopussa 235 työntekijää.

Konsernin liiketoiminnan muut kulut olivat 3 770 tuhatta euroa ja 16,2 % liikevaihdesta.

Konsernin liikevoitto (EBIT) oli tilikaudella 1 603 tuhatta euroa ja 6,9 % liikevaihdesta. Merkittävä liikevoittoon vaikuttava erä oli emoyhtiön RPA-liiketoiminnan 1,2 miljoonan euron myyntivoitto, joka muodosti merkittävän osan liiketoiminnan muista tuotoista.

Tilikauden voitto ennen veroja oli 1 743 tuhatta euroa.

Konsernin omavaraisuusaste oli 20 %. Rahoituslaitosten myöntämää lainaa oli tilinpäätöshetkellä yhteensä 4 616 tuhatta euroa. Suurin osa lainakanasta johtuu ensisijaisesti Sparta Consulting Oy:n osakekannan hankintaa varten nostetusta 1 625 tuhannen euron rahoituksesta sekä konsernin käytöpääoman vahvistamiseen suunnatusta lisärahoituksesta. Sparta Consulting Oy:n hankintaan liittyvää rahoitusta tullaan täydentämään syksyllä 2025, jolloin on tarkoitus nostaa toinen, 875 tuhannen

euron erä kauppahinnan toisen maksuerän kattamiseksi. Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2025.

Maksuvalmiuden turvaamiseksi konsernilla on yhteensä 700 tuhannen euron tililimiitit. Tililimiitit eivät olleet käytössä tilikauden päättyessä.

Emoyhtiön tulos ja taloudellinen asema

Liikevaihto laski vertailukaudesta 19,4 % (kasvua 3,7 %) ja oli 22 966 (28 505) tuhatta euroa.

Tilikauden aikana yhtiö on sopeuttanut kustannustasoaan vastaamaan liikevaihdon kehitystä. Osana sopeutustoimia tilikauden lopulla käytiin läpi muutosneuvottelut, joiden seurauksena päätettiin määräaikaaisesti lomauttaa 23 työntekijää. Näiden toimien vaikutus näkyy pääosin 1.6.2025 alkaneella tilikaudella. Lisäksi on toteutettu muita kustannus-
tehokkuutta parantavia toimenpiteitä, joiden vaikutukset ovat kohdistuneet 31.5.2025 päättyneelle tilikaudelle.

Ulkopuolisten palveluiden käytöstä aiheutuneet kustannukset olivat tilikaudella 4 099 (5 808) tuhatta euroa eli 17,8 % (20,4 %) liikevaihdesta.

Henkilöstökulut laskivat vuoden aikana 14 632 (17 295) tuhanteen euroon ja olivat 63,7 % (60,7 %) liikevaihdesta. Yhtiön palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin 220 (266) työntekijää ja tilikauden lopussa 210 (249) työntekijää.

Liiketoiminnan muut kulut olivat 3 707 (3 794) tuhatta euroa ja 16,1 % (13,3 %) liikevaihdesta.

Liikevoitto (EBIT) oli tilikaudella 1 634 (1 427) tuhatta euroa ja nousi 207 tuhatta edellisvuodesta. Yhtiön kannattavuus parani tilikauden aikana ja liikevoitto oli 7,1 % (5,0 %) liikevaihdosta. Merkittävä liikevoittoon vaikuttava erä oli RPA-liiketoiminnan 1,2 miljoonan euron myyntivoitto, joka muodosti merkittävän osan liiketoiminnan muista tuotoista.

Tilikauden voitto ennen veroja oli 2 124 (1 650) tuhatta euroa.

Rahoituslaitosten myöntämää lainaa oli tilinpäätöshetkellä yhteensä 4 525 (1 543) tuhatta euroa, josta 4 525 (507) tuhatta euroa seniorlainaa ja 0 (1 036) tuhatta euroa juniorlainaa. Lainakannan kasvu johtuu ensisijaisesti Sparta Consulting Oy:n osakekannan hankintaa varten nostetusta 1 625 tuhannen euron rahoituksesta sekä konsernin käyttöpääoman vahvistamiseen suunnatusta lisärahoituksesta. Sparta Consulting Oy:n hankintaan liittyvää rahoitusta tullaan täydentämään syksyllä 2025, jolloin on tarkoitus nostaa toinen, 875 tuhannen euron erä kauppahinnan toisen maksuerän kattamiseksi. Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2025.

Maksuvalmiuden turvaamiseksi yhtiöllä on 500 tuhannen euron tililimiitti. Tililimiitti ei ollut käytössä tilikauden päättyessä.

AVAINLUVUT, KONSERNI

miljoonaa euroa	2025¹
Liikevaihto	23,3
Liikevoitto ennen konserniliikearvopoistoja	1,6
Liikevoitto ennen konserniliikearvopoistoja %:a liikevaihdosta	7,0
Liikevoitto	1,6
Liikevoitto %:a liikevaihdosta	6,9
Omavaraisuusaste-%²	20,4
Oman pääoman tuotto-%³	52,8

¹ Tilikausi 1.6.-31.5.
² Oma pääoma / (taseen loppusumma - saadut ennakot)
³ Tilikauden tulos / oman pääoma keskimäärin tilikauden aikana

Yhtiön hallinto

Efima Oyj:n varsinainen yhtiökokous 12.9.2024 vahvisti hallituksen jäsenten lukumääräksi kuusi. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Lars Husberg, Janne Juusela, Jorma Turunen, Sanna Kaarlejärvi ja uusiksi hallituksen jäseniksi Minna Alitalo ja Juha Mäntylä. Hallitus valitsi puheenjohtajaksi Lars Husbergin. Efima Oyj:n toimitusjohtajana toimii Tero Salminen.

Efima Oyj:n tilintarkastaja on tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab (1805485-9), jonka päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Toni Aaltonen.

Yrityskaupat ja konsernirakenteen muutokset

Efima Oyj hankki 2.5.2025 100 %:a Sparta Consulting Oy:n osakkeista. Sparta Consulting Oy on yhdistelty konsernitiilinpäätökseen 2.5.2025 alkaen. Kauppahinta Sparta Consulting Oy:n osakkeista oli noin 2,5 miljoonaa euroa, minkä lisäksi kauppaan liittyy enintään 1,1 miljoonan euron lisäkauppahinta, joka on sidoksissa Sparta Consulting Oy:n tulevaisuuden kasvuun. Johdon arvion mukaan lisäkauppahinnan maksuveloitte on epätodennäköinen, mistä syystä lisäkauppahintaa ei ole merkitty Efima Oyj:n taseelle. Sparta Consulting Oy:n tilikauden 1.1.2024–31.12.2024 liikevaihto oli 4,1 miljoonaa euroa ja tilikauden tulos 0,3 miljoonaa euroa.

Tutkimus- ja tuotekehitystoiminta

Konserni panostaa jatkuvasti pitkän aikavälin kilpailukyvyn kasvattamiseen. 31.5.2025 päättyneen tilikauden kehittämismenot omiin tuotteisiin olivat yhteensä 309 (355) tuhatta euroa, mikä vastaa 1,3 % (1,2 %) liikevaihdosta. Tuotekehityksen pääpaino oli Microsoft D365 alustaa täydentävissä ratkaisuissa sekä tekoälyyn liittyvien palveluiden ja vastuulli-

suuteen liittyvän tarjoaman kehityksessä.

Vastuullisuus

Systemaattinen vastuullisuustyö on jatkunut konsernin vastuullisuuspolitiikan mukaisesti. Jatkoimme työtä konkreettisten tekojen kautta koko henkilöstön voimin. Yhtiömme on omistautunut vastuullisuustyöhön, jossa koko henkilöstömme on aktiivisesti mukana. Tänä vuonna koko henkilöstön käytössä oleva puoli päivää hyväntekeväisyyteen käytettiin muun muassa Nälkäpäivän lipaskerääjänä toimimiseen. Vastuullisuus on käytännön työtä, joka näkyy kaikessa mitä teemme. Lisäksi olemme kehittäneet palvelutarjoamaamme tukemaan asiakkaidemme kestävyystyötä ja vastuullisuusraportointia erityisesti tiedonhallinnan ja tehokkaan raportoinnin saralla.

EU-lainsäädäntö on muutoksessa ja on epäselvää, miten lainsäädännön voimaantulon aikataulu raportointivelvoitteiden osalta kehittyy. Tästä huolimatta jatkamme määrätietoisesti kestävyystyötämme ja aloitamme kaksoisolennaisuusanalyysin laatimisen alkavan tilikauden aikana. Olemme vähitellen laajentamassa myös päästölaskentaa scope 1 ja scope 2 lisäksi myös scope 3:en ja kehitämme edelleen myös sosiaalisen vastuun ja hallinnon toimiamme.

Tilikauden alussa saimme Ekokompassin sertifikaatin, mikä on toimialariippumaton ympäristöjärjestelmä pohjautuen kansainväliseen ISO 14001 -standardiin

Riskienhallinta ja merkittävimmät riskit

Riskienhallinta on konsernissa olennainen osa päätöksentekoa, liiketoiminnan suunnittelua ja jatkuvaa kehittämistä sekä valvontajärjestelmää, jonka

tavoitteena on konsernin liiketoimintaan vaikuttavien riskien systemaattinen tunnistaminen, arviointi, seuranta ja hallinta. Riskienhallintaa varten ei ole erillistä henkilöstöä, vaan sitä toteutetaan normaali liiketoiminta- ja tukiprosessin yhteydessä. Konsernissa on dokumentoidut sisäisen valvonnan menettelytavat, jotka koskevat muun muassa hyväksymismenettelyjä, tehtävien eriyttämistä ja sopimusten laatimista.

Konsernilla on liiketoimintansa suojaksi vastuu- ja vahinkovakuutukset. Toimitusjohtaja vastaa yhdessä Efima Oyj:n hallituksen kanssa siitä, että konsernin toiminta on voimassa olevan lainsäädännön ja hallituksen linjausten mukaista. Riskienhallinnan olennainen osa on riskeiltä suojautumisen ja vakuuttamisen lisäksi riskien hallinnan suunnittelu ja riskien tunnistaminen ja luokittelu. Riskien merkittävyys määritetään tapahtuman todennäköisyyden ja vaikutusten perusteella. Riskienhallinnan kehittämisessä on painotettu erityisesti tietohallintoa, liiketoiminnan jatkuvuutta ja tietoturvakäytäntöjä. Huomiota on kiinnitetty myös asiakkaiden kasvaviin tietoturva- ja riskienhallintavaatimuksiin.

Merkittävimmät riskit liittyvät konsernin toimintaympäristöön, liiketoimintaan, taloudelliseen asemaan ja rahoitukseen.

Yhtiön toimintaympäristöön liittyvät riskit

IT-toimialan toimintaympäristöön liittyviin riskeihin kuuluu erityisesti asiakkaiden kysynnän ja liiketoiminnan muutoksiin vastaaminen. Pilvipalvelujen markkinalle ja erityisesti toiminnanohjausjärjestelmien markkinoille on ominaista nopea kehitys, jossa keskeisiä suuntauksia ovat pilvipalveluihin

siirtyminen sekä tekoälyn ja automaation lisääntyvä hyödyntäminen. Markkinoilla myös vallitsee voimakas kilpailu, joka voi kiristyä uusien markkinoille tulijoiden takia. Suomen pilvipalvelujen ja digitaalisten taloushallinnon palvelujen markkinat ovat hajaantuneet ja ne jakautuvat useisiin eri segmentteihin.

Yleinen taloustilanne, geopolittiset riskit ja asiakkaiden toimintaympäristön muutokset voivat vaikuttaa negatiivisesti asiakkaiden investointikykyyn ja -halukkuuteen. Tämä voi puolestaan johtaa IT- ja digihankintojen lykkääntymiseen tai päätöksenteon viivästymiseen, millä voi olla vaikutusta myös konsernin myyntiin ja kannattavuuteen.

IT-projektien monimutkaisuus ja laajuus voivat lisätä riskiä toimitusten viivästymisistä tai budjetin ylityksistä. Tällaiset tilanteet voivat heikentää asiakkaan tyytyväisyyttä, vaikuttaa negatiivisesti Efiman maineeseen sekä heikentää projektien kannattavuutta, erityisesti silloin kun sopimuksiin sisältyy kiinteähintaisia ehtoja tai sanktioita viivästyksistä.

Liiketoimintaan liittyviä riskejä

Efiman liiketoiminta edellyttää ammattitaitoista henkilöstöä. Mikäli Efima ei kykene sitouttamaan avainhenkilöitään tai johtoa, rekrytoimaan uusia ammattitaitoisia asiantuntijoita tai ylläpitämään hyvää ja vetovoimaista yrityskulttuuria, sen mahdollisuudet harjoittaa ja kasvattaa liiketoimintaa heikkenevät. Henkilöstön saatavuuteen liittyy myös kustannusriskkejä. Erityisesti tilanteissa, joissa osaavaa henkilöstöä tarvitaan nopeasti, voi syntyä painetta henkilöstökulujen liialliseen kasvuun. Henkilöstökulujen kasvu vaikuttaa suoraan konsernin liiketoiminnan kannattavuuteen. Kannattavuuden kannalta kes-

keisiä tekijöitä ovat palveluiden oikea hinnoittelu ja suunnitelmallinen toteutus. Näiden epäonnistuminen voi heikentää yksittäisten projektien ja koko liiketoiminnan kannattavuutta. Kannattavuuden kannalta keskeisiä tekijöitä ovat palveluiden oikea hinnoittelu ja suunnitelmallinen toteutus. Näiden epäonnistuminen voi heikentää yksittäisten projektien tai koko liiketoiminnan kannattavuutta. Lisäksi 1.6.2025 alka-
valla tilikaudella Efima tulee kasvattamaan investointeja uuden liiketoiminnan kehittämiseen. Näihin investointeihin liittyviin tulonodotuksiin kohdistuu epävarmuutta, mikä voi heikentää lyhyen aikavälin kannattavuutta ja lisätä taloudellista riskiä.

Taloudelliseen asemaan ja rahoitukseen liittyviä riskejä

Yhtenä taloudellisena riskinä pidetään sitä, että konserni on riippuvainen ulkopuolisesta rahoituksesta ja konserni ei välttämättä onnistu hankkimaan lisärahoitusta kilpailukykyisin ehdoin tai ollenkaan.

Konsernin tämänhetkisiin rahoitussopimuksiin sisältyy kovenanttiehtoja, joiden täyttämisellä voi olla olennainen vaikutus konsernin rahoitusasemaan ja toimintaedellytyksiin. Mikäli konsernin taloudellinen tilanne heikkenisi, on olemassa riski, että esimerkiksi omavaraisuusasteeseen liittyvät ehdot rikkoutuvat, mikä voisi vaikuttaa negatiivisesti rahoituksen jatkuvuuteen.

Konsernin avainasiakkaiden mahdollinen menettäminen, niiden ostojen merkittävä väheneminen tai avainasiakkaiden taloudelliset tai liiketoiminnalliset ongelmat sekä päätöksenteon viivästyminen voivat vaikuttaa olennaisen haitallisesti konsernin liiketoiminnan tulokseen, taloudelliseen asemaan, kasvu-

mahdollisuuksiin ja tulevaisuudennäkymiin. Yleinen taloudellinen tilanne tai yksittäisiin asiakkaisiin vaikuttavat markkinatekijät voivat uhata konsernin asiakkaiden maksukykyä. Konsernin luotto- ja vastapuoliriskit toteutuvat silloin, kun konsernin sopimuskumppanit ovat kyvyttömiä tai haluttomia täyttämään velvoitteensa yhtiötä kohtaan. Vaikka konserni veloitaa asiakkaitaan jatkuvista palveluksistaan pääosin joitain kuukausia etukäteen ja pyrkii hallitsemaan näin luottoriskejä kyseisten asiakkaiden palveluiden osalta, joidenkin asiakkaiden kohdalla maksuajat ovat pitkiä. Tietyt palvelut veloitetaan asiakkailta jälkikäteen, mikä kasvattaa luottoriskiä.

Yritysjärjestelyihin liittyvät riskit

Kauppahinta Sparta Consulting Oy:n osakkeista oli noin 2,5 miljoonaa euroa, minkä lisäksi kauppaan liittyy enintään 1,1 miljoonan euron lisäkauppahinta, joka on sidoksissa Sparta Consulting Oy:n tulevaisuuden kasvuun. Yritysoslostosta on kirjattu konsernitilinpäätökseen liikearvoa, jonka määrä 31.5.2025 tilanteessa on noin 2,1 miljoonaa euroa. Mikäli yritysoslostoon liittyvät tulonodotukset laskisivat olennaisesti, yhtiö saattaisi joutua kirjaamaan konserniliikearvosta arvonalentumisia tai poistamaan sitä suunniteltua nopeammin. Tämä voisi vaikuttaa olennaisen haitallisesti konsernin tulokseen ja taloudelliseen asemaan.

Osana kasvustrategiaansa Efima Oyj eriytti ostolas-
kujen automaatio-sovelluksensa Dooapin erilliseksi yhtiöksi Dooap Oy:ksi 1.6.2021 alkaen. Efima Oyj:n ja Dooap Oy:n merkittävät osakkeenomistajat ovat pääosin samoja, ja Dooap Oy on siten Efima Oyj:n lähipiiriyhtiö.

Järjestelyn ja siihen liittyvien rahoitusjärjestelyjen lopputulemana Efima Oyj:lle syntyi yhteensä noin 6,3 miljoonan euron lainasaaminen Dooap Oy:ltä, josta Murea Peura Oy otti vastattavakseen 31.5.2023 päättyneellä tilikaudella yhteensä 3,3 miljoonaa euroa. Murea Peura Oy ja Dooap Oy maksavat lainoistaan markkinaehtoista korkoa Efima Oyj:lle.

Efima Oyj:n ja Murea Peura Oy:n välisen lainan takaisinmaksuaikatauluun tehtiin muutos 13.11.2024, kun yhteensä 3,3 miljoonan lainasaaminen muutettiin 30.10.2027 erääntyväksi bullet-lainaksi. Lainan muut ehdot pysyivät ennallaan. Muutoksen myötä Murea Peura Oy:n lainasaamisesta on 31.5.2025 tilanteessa avoimena 3,3 miljoonaa euroa, mikä on kirjattu pitkäaikaiseksi lainasaamiseksi.

Murea Peura Oy on Romeo Investment Oy:n, Cross River Oy:n ja Suostu Investments Oy:n omistama yhtiö, joiden omistajat ovat myös Efima Oyj:n pääomistajia, ja kyseessä on siten lähipiiriyhtiö.

Alkuperäisessä Dooapin ja Efima Oyj:n välisessä lainasopimuksessa oli saamisen vakuutena Dooap Oy:n yrityskiinnitykset noin 8,0 miljoonaa euroa. Nämä jäivät edelleen kattamaan Efima Oyj:n saamista Dooap Oy:ltä, mutta lisäksi Murea Peuran omistajat Romeo Investment Oy, Cross River Oy ja Suostu Investments Oy antoivat erillisellä panttaus-sopimuksella Murea Peura Oy:n vakuudeksi samasta arvosta Efima Oyj:n osakkeita.

Efima Oyj:n johto ja hallitus ovat arvioineet sekä Murea Peura Oy:n ja Dooap Oy:n rahoitusjärjestelyitä että taseriskiä Efima Oyj:n kannalta ja

päätyneet arviossaan siihen, että lainasaatavan kirjanpitoarvo vastaa käypää arvoa eikä lainasaatavan arvonalennukselle nähdä tarvetta. Kuitenkin Dooap Oy:n tilinpäätöksessä esitetyt epävarmuudet yhtiön toiminnan jatkuvuudesta ja rahoituksen järjestymisestä muodostavat olennaisen riskitekijän myös Efima Oyj:n kannalta. Mikäli Dooap Oy ei onnistuisi turvaamaan riittävää rahoitusta tai Dooap Oy:n liiketoiminta heikkenee merkittävästi, voi se vaikuttaa negatiivisesti Efiman mahdollisuuksiin saada saatavansa takaisin sovituissa aikatauluissa tai kokonaisuudessaan. Mikäli lainasaaminen Dooap Oy:ltä jouduttaisiin tulevaisuudessa kirjaamaan alas osin tai kokonaan, olisi vaikutus Efiman omaan pääomaan merkittävä.

Osakkeet ja osakepääoman muutokset

Efima Oyj:n osakkeiden kokonaismäärä oli tilikauden lopussa 6 792 313 osaketta, jotka jakaantuivat 6 237 600 A-osakkeeseen ja 554 713 B-osakkeeseen. Osakkeisiin liittyviä äänioikeuksia on 6 237 600 kappaletta. Kullakin A-osakkeella on yhtiökokouksessa yksi ääni ja B-osakkeella ei ääniä. Kaikkia osakkeita koskeva lunastus- ja suostumuslauseke on kirjattu yhtiöjärjestykseen. Tilikauden aikana Efima Oyj mitätöi 68 662 omaa B-osakettaan. Mitätöinti toteutettiin tammikuussa 2025.

Efima Oyj:n hallussa oli 31.5.2025 yhteensä 24 572 (69 412) omaa B-osaketta, mikä vastaa 0,36 % (1,04 %) yhtiön kaikista osakkeista. Efima Oyj:n varsinainen yhtiökokous valtuutti 12.9.2024 hallituksen päättämään yhtiön omien osakkeiden hankinnasta. Hallitukselle myönnetty valtuutus käsittää enintään 500 000 yhtiön oman A tai B-osakkeen hankkimisen yhtiön vapaaseen omaan pääomaan kuulu-

villa varoilla. Valtuutus on voimassa 18 kuukautta yhtiökokouksen päätöksestä. Yhtiö hankki tilikauden aikana takaisin 26 396 omaa B-osaketta.

Efima Oyj:n varsinainen yhtiökokous valtuutti 12.9.2024 hallituksen päättämään myös uusien osakkeiden antamisesta. Hallitukselle myönnetty valtuutus käsittää enintään 1 000 000 yhtiön omaa A tai B-osaketta. Valtuutus on voimassa 18 kuukautta yhtiökokouksen päätöksestä. Efima Oyj:n hallitus päätti 13.11.2024 suunnatusta maksullisesta osakeannista yhtiön henkilöstölle. Osakeannissa annettiin yhteensä 145 203 uutta B-osaketta, jotka rekisteröitiin 16.5.2025.

Efima Oyj:n hallitus päätti 15.4.2025 suunnatusta maksullisesta osakeannista yhtiön henkilöstölle ja hallituksen jäsenille. Osakeanti oli kesken tilinpäätöksen ajankohtana. Annissa osakkeita annetaan enintään yhteensä 150 000 kappaletta, joista 0 kappaletta on A-osakkeita ja 150 000 kappaletta on B-osakkeita.

Näkymät tilikaudelle 1.6.2025–31.5.2026

Tilikausi 1.6.2024–31.5.2025 oli konsernin uuden kasvustrategian ensimmäinen vuosi ja merkittävän uudistumisen aikaa. Tilikauden aikana päivitettiin konsernin strategia ja organisaatorakenne, perustettiin uusi Ventures-liiketoimintayksikkö, toteutettiin liiketoimintakauppa sekä historian ensimmäinen yritysosto. Efima Oyj luopui UiPath-teknologiaan perustuvasta RPA-palvelualueesta ja osti tiedonhallinnan asiantuntijayritys Sparta Consulting Oy:n. Uuden Ventures-yksikön tavoitteena on kehittää liiketoimintaa erityisesti tekoälyn ja kestävän kehityksen alueilla. Näiden muutosten myötä tavoitte-

lemme kannattavaa kasvua sekä orgaanisesti että epäorgaanisesti.

Odotamme teknologiamurroksen jatkuvan ja kiihtyvän tulevalla tilikaudella. Uudet tekoälyratkaisut muovaavat asiakkaiden digipalvelujen kysyntää, ja päättyneellä tilikaudella näimme jo ensimmäisiä konkreettisia tuloksia. Vastuullisuusraportointiin liittyvä sääntely lisääntyy erityisesti suurissa yrityksissä. Keskisuurten yritysten osalta sääntelytilanne on edelleen epäselvä, mikä saattaa hidastaa vastuullisuuteen liittyvien palveluiden kysyntää. Odotamme, että nämä keskeiset markkinamuutokset lisäävät kysyntää digi-, ohjelmisto- ja asiantuntijapalveluillemme. Tulemme lisäämään panostuksia innovaatiotoimintaan, tekoälyosaamiseen sekä uusiin liiketoimintamahdollisuuksiin. Lisäksi tulemme aktiivisesti tutkimaan ja edistämään epäorgaanisen kasvun mahdollisuuksia. Pitkittyvä markkinaepävarmuus voi heikentää lyhyen aikavälin orgaanisen kasvun näkymiä. Uskomme kuitenkin, että asiakkaiden tarve kehittää liiketoimintaansa digitaalisesti kasvaa loppuvuotta kohti, sillä kehittäminen on edellytys tekoälyratkaisujen hyödyntämiselle. Tämä edellyttää toimivaa liiketoiminta-alustaa, digitaalista infrastruktuuria, laadukkaita prosesseja ja ajantasaista tiedonhallintaa.

Jakokelpoisten varojen käyttö

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että yhtiön jakokelpoisista varoista, yhteensä 2 281 355,27 euroa, josta tilikauden voitto on 1 730 364,54 euroa, jaetaan osinkona 1 000 000 euroa voittovaroista. Hallituksen näkemyksen mukaan yhtiön taloudellisessa tilassa ei tilikauden päättymisen jälkeen ole tapahtunut olennaisia muutoksia

eikä ehdotettu osinko vaaranna yhtiön maksukykyä. Hallitus on huomioinut OYL 13:2 §:n säännöksen ja tulee arvioimaan uudelleen osingonjaon vaikutuksen yhtiön maksukykyyn varojenjaosta päätettäessä.

KONSERNIN TULOSLASKELMA	Liitetieto	1.6.2024-31.5.2025
LIKEVAIHTO	1	23 316 128,16
Liiketoiminnan muut tuotot	2	1 356 493,80
Materiaalit ja palvelut		
Ulkopuoliset palvelut	3	-4 132 212,75
Materiaalit ja palvelut yhteensä		-4 132 212,75
Henkilöstökulut	4	
Palkat ja palkkiot		-12 355 658,16
Henkilösivukulut		
Eläkekulut		-2 175 538,53
Muut henkilösivukulut		-333 882,58
Henkilöstökulut yhteensä		-14 865 079,27
Poistot ja arvonalentumiset	5	
Suunnitelman mukaiset poistot		-277 468,38
Konserniliikearvon poisto		-25 154,74
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä		-302 623,12
Liiketoiminnan muut kulut	6	-3 769 741,34
LIKEVOITTO (-TAPPIO)		1 602 965,48

Rahoitustuotot ja -kulut	7
Korko- ja rahoitustuotot	546 800,15
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-407 121,72
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	139 678,43
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	1 742 643,91
Tuloverot	8
Tilikauden ja aikaisempien tilikausien verot	-393 721,07
Tuloverot yhteensä	-393 721,07
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	1 348 922,84

KONSERNIN TASE

VASTAAVAA	Liitetieto	31.5.2025
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet	9	
Konserniliikearvo		2 087 843,73
Kehittämismenot		940 456,98
Muut aineettomat hyödykkeet		219 549,28
Aineettomat hyödykkeet yhteensä		3 247 849,99
Aineelliset hyödykkeet	10	
Koneet ja kalusto		26 086,85
Aineelliset hyödykkeet yhteensä		26 086,85
Pitkäaikaiset saamiset	11	
Muut saamiset		131 982,82
Lainasaamiset		5 164 805,42
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä		5 296 788,24
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset		2 956 712,62
Lainasaamiset		745 922,00
Muut saamiset		503 986,57
Siirtosaamiset	12	2 113 527,87
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä		6 320 149,06
Rahat ja pankkisaamiset		1 456 646,05
VASTAAVAA YHTEENSÄ		16 347 520,19

VASTATTAVAA	Liitetieto	31.5.2025
OMA PÄÄOMA		
	13	
Osakepääoma		104 240,00
Muut rahastot		
Sijoitetun vapaan pääoman rahasto		445 457,06
Osakeanti (rekisteröimättä)		175 000,41
Kertyneet voittovarot		806 183,58
Tilikauden tulos		1 348 922,84
Oma pääoma yhteensä		2 879 803,89
PAKOLLISET VARAUKSET		
	14	
Muut pakolliset varaukset		91 000,00
VIERAS PÄÄOMA		
Pitkäaikainen vieras pääoma		
Lainat rahoituslaitoksilta	15	3 566 363,68
Muut velat	16	249 999,99
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä		3 816 363,67
Lyhytaikainen vieras pääoma		
Lainat rahoituslaitoksilta		1 049 266,32
Saadut ennakot	17	2 198 528,07
Ostovelat		641 949,52
Muut velat		2 052 556,34
Siirtovelat	18	3 618 052,38
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		9 560 352,63
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		16 347 520,19

EMOYHTIÖN TULOSLASKELMA	Liitetieto	1.6.2024- 31.5.2025	1.6.2023- 31.5.2024
LIKEVAIHTO	1	22 966 427,76	28 505 242,22
Liiketoiminnan muut tuotot	2	1 375 753,80	-
Materiaalit ja palvelut			
Ulkopuoliset palvelut	3	-4 098 998,75	-5 808 346,47
Materiaalit ja palvelut yhteensä		-4 098 998,75	-5 808 346,47
Henkilöstökulut	4		
Palkat ja palkkiot		-12 157 295,75	-14 330 367,60
Henkilösivukulut			
Eläkekulut		-2 142 728,90	-2 507 962,30
Muut henkilösivukulut		-331 828,13	-456 485,10
Henkilöstökulut yhteensä		-14 631 852,78	-17 294 815,00
Poistot ja arvonalentumiset	5		
Suunnitelman mukaiset poistot		-270 250,65	-180 832,02
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä		-270 250,65	-180 832,02
Liiketoiminnan muut kulut	6	-3 706 870,79	-3 793 798,90
LIKEVOITTO (-TAPPIO)		1 634 208,59	1 427 449,83

Rahoitustuotot ja -kulut	7	
Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	350 000,00	-
Korko- ja rahoitustuotot	546 721,38	596 899,81
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-406 844,36	-374 038,76
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	489 877,02	222 861,05
VOITTO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	2 124 085,61	1 650 310,88
Tuloverot	8	
Tilikauden ja aikaisempien tilikausien verot	-393 721,07	-141 649,08
Tuloverot yhteensä	-393 721,07	-141 649,08
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	1 730 364,54	1 508 661,80

VASTAAVAA	Liitetieto	31.5.2025	31.5.2024
PYSYVÄT VASTAAVAT			
Aineettomat hyödykkeet	9		
Kehittämismenot		875 650,32	770 681,78
Muut aineettomat hyödykkeet		219 549,28	295 671,75
Aineettomat hyödykkeet yhteensä		1 095 199,60	1 066 353,53
Aineelliset hyödykkeet	10		
Koneet ja kalusto		24 359,98	835,21
Aineelliset hyödykkeet yhteensä		24 359,98	835,21
Sijoitukset			
Osuudet saman konsernin yrityksissä	11	2 588 211,04	-
Sijoitukset yhteensä		2 588 211,04	-
Pitkäaikaiset saamiset	12		
Muut saamiset		131 982,82	119 002,06
Lainasaamiset		5 164 805,42	5 085 727,42
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä		5 296 788,24	5 204 729,48
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
Lyhytaikaiset saamiset			
Myyntisaamiset		2 703 405,47	2 553 702,37
Saamiset saman konsernin yrityksiltä	13	374 171,30	-
Lainasaamiset		745 922,00	1 197 961,00
Muut saamiset		498 086,57	-
Siirtosaamiset	14	1 772 994,67	4 240 412,73
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä		6 094 580,01	7 992 076,10
Rahat ja pankkisaamiset		722 789,20	189 911,76
VASTAAVAA YHTEENSÄ		15 821 928,07	14 453 906,08

VASTATTAVAA	Liitetieto	31.5.2025	31.5.2024
OMA PÄÄOMA	15-16		
Osakepääoma		104 240,00	104 240,00
Muut rahastot			
Sijoitetun vapaan pääoman rahasto		445 457,06	808 241,50
Osakeanti (rekisteröimättä)		175 000,41	63 867,50
Kertyneet voittovarat		806 183,58	-252 522,10
Tilikauden tulos		1 730 364,54	1 508 661,80
Oma pääoma yhteensä		3 261 245,59	2 232 488,70
PAKOLLISET VARAUKSET	17		
Muut pakolliset varaukset		91 000,00	-
VIERAS PÄÄOMA			
Pitkäaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	18	3 561 363,68	832 935,69
Muut velat	19	249 999,99	
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä		3 811 363,67	832 935,69
Lyhytaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta		963 636,32	709 960,65
Saadut ennakot	20	2 198 528,07	3 599 331,11
Ostovelat		595 976,34	804 072,77
Muut velat		1 832 731,78	2 703 890,38
Siirtovelat	21	3 067 446,30	3 571 226,78
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		8 658 318,81	11 388 481,69
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		15 821 928,07	14 453 906,08

KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT

A. KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN LAATIMISTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

Konsernitilinpäätöksen laatimisperiaatteet

Konsernitilinpäätös on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön mukaisesti (FAS).

Konsernirakenteen muutokset

Efima Oyj hankki 2.5.2025 koko Sparta Consulting Oy:n osakekannan. Sparta Consulting Oy on yhdistelty konsernitilinpäätökseen 2.5.2025 alkaen. Sparta Consulting Oy:n vaikutus 31.5.2025 päättyneen tilikauden liikevaihtoon on noin 0,3 miljoonaa euroa.

Sisäinen osakeomistus

Konsernitilinpäätös on laadittu hankintamenomenetelmällä. Tytäryhtiön hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan oman pääoman ero on esitetty konserniliikearvona.

Sisäiset liiketapahtumat ja katteet

Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäisten toimitusten realisoitumattomat katteet, keskinäiset saamiset ja velat samoin kuin sisäinen voitonjako on eliminoitu.

Arvostusperiaatteet ja -menetelmät

Pysyvien vastaavien arvostusperiaatteet

Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet on merkitty taseeseen alkuperäiseen hankintamenoon vähennettynä jäljempänä selostetuilla suunnitelman mukaisilla poistoilla. Pitkäaikaisten saamisten tasearvo on niiden alkuperäinen hankintameno.

Vaihtuvien vastaavien arvostusperiaatteet

Rahoitusomaisuuteen merkityt myynti-, laina- ja muut saamiset on arvostettu nimellisarvoonsa tai tätä alhaisempaan todennäköiseen arvoonsa.

Jaksotusperiaatteet ja -menetelmät

Pitkän valmistusajan vaativista suoritteista syntyvä tulo on kirjattu tuotoksi valmistusasteen perusteella. Pitkän valmistusajan vaativiksi suoritteiksi on katsottu hankkeet, joiden valmistusaika on ennakoitu vähintään vuodeksi. Pitkäaikaishankkeiden valmistusaste on määritetty toteutuneiden työtuntien ja projektin kokonaistyöntuntiarvion perusteella.

Yhtiön pysyviin vastaavin kuuluvien aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden hankintameno poistetaan ennalta laaditun suunnitelman mukaisesti. Hyödykkeet, joiden todennäköinen taloudellinen käyttöaika on alle kolme vuotta, sekä pienhankinnat on kirjattu kokonaisuudessaan hankintatilikauden kuluksi. Tutkimusmenot kirjataan kuluksi tulosvaikutteisesti kaudelle, jolla ne syntyvät.

Kehittämismenot, jotka aiheutuvat uusien tuotteiden ja merkittävien lisäominaisuuksien suunnittelusta, aktivoidaan taseeseen aineettomiksi hyödykkeiksi siitä lähtien, kun tuote on teknisesti toteutettavissa, se voidaan hyödyntää kaupallisesti ja tuotteesta odotetaan saatavan vastaista taloudellista hyötyä. Kehittämismenoina on aktivoitu tuotekehityksestä aiheutuneet välittömät palkka- ja kehitysympäristökustannukset.

Muina pitkävaikutteisina menoina on aktivoitu sisäisen toiminnan-ohjauksen kehityksen HR-, talous- ja projektinhallinnan järjestelmien implementointityötä, alihankintaa ja lisenssikuluja. Poistoperiaatteissa ei ole tapahtunut muutoksia.

Poistosuunnitelma

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina hyödykkeen taloudellisen pitoajan perusteella. Suunnitelman mukaisia poistoja laskettaessa on käytetty seuraavia taloudellisia pitoaikoja:

Kehittämismenot	5-10 vuotta
Konserniliikearvo	7 vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5 vuotta
Koneet ja kalusto	3-5 vuotta ja 25% menojäännöspoisto

B. KONSERNITULOSLASKELMAA KOSKEVAT LIITETIEDOT

1. Liikevaihdon erittely	1.6.2024 - 31.5.2025
Valmistusasteen mukainen liikevaihto	828 692,11
Muu liikevaihto	22 487 436,05
Yhteensä	23 316 128,16

Valmistusasteen mukaan tuloutettujen, mutta asiakkaille luovuttamatta olevien pitkäaikaishankkeiden osalta tuotoiksi tilikaudella kirjattu määrä on 782 424,77 euroa.

Pitkäaikaishankkeiden tuotoiksi kirjaamatta oleva määrä	
Valmistusasteen mukaan tuloutettavat hankkeet	997 914,23
Tilaukanta yhteensä	997 914,23

2. Liiketoiminnan muihin tuottoihin sisältyvät erät	
Saadut julkiset avustukset ja tuet	107 140,39
Myyntivoitto liiketoimintakaupoista	1 238 708,85
Muut	10 644,56
Yhteensä	1 356 493,80

Yhtiö on 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella myynyt RPA-liiketoiminnan, jonka myyntivoitto on kirjattu liiketoi-

minnan muihin tuottoihin. Myyntivoitto muodostaa merkittävän osan liiketoiminnan muista tuotoista.

3. Materiaalit ja palvelut	
Ulkopuoliset palvelut	4 132 212,75
Yhteensä	4 132 212,75

4. Henkilöstöä ja lähipiiriä koskevat tiedot	1.6.2024 - 31.5.2025
Toimitusjohtajan ja hallituksen palkat ja palkkiot	321 240,00
Muut palkat ja palkkiot	12 034 418,16
Eläkevakuutusmaksut	2 175 538,53
Muut henkilösivukulut	333 882,58
Yhteensä	14 865 079,27

Tarkemmat tiedot lähipiiristä löytyvät konsernitilinpäätöksen liitetiedosta ”21. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista”

Konsernin palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin	246
---	-----

5. Poistot	
Aineettomat hyödykkeet	
Koneet ja kalusto	1 821,39
Aineettomat oikeudet	
Konserniliikearvo	25 154,74
Kehittämismenot	199 524,52
Muut pitkävaikutteiset menot	76 122,47
Yhteensä	302 623,12

6. Tilintarkastuspalkkiot	
Tilintarkastus	24 974,55
Muut palvelut	16 870,50
Yhteensä	41 845,05

7. Rahoitustuotot ja -kulut

Korkotuotot lähipiirilainoista *	546 244,44
Muut korkotuotot	555,71
Korkokulut rahoituslaitoslainoista	-151 540,70
Korkokulut muista korollisista lainoista	-100 657,78
Muut korkokulut	-42 681,16
Muut rahoituskulut	-112 242,08
Yhteensä	139 678,43

* Lähipiiriyhtiö Dooap Oy:n ja Murea Peura Oy:n lainojen korkotuottoa.

8. Tuloverot

Tilikauden verot	376 791,51
Tuloverot aikaisemmilta tilikausilta	16 929,56
Yhteensä	393 721,07

C. KONSERNITASETTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

9. Aineettomat hyödykkeet	Kehittämismenot	Konserni- liikearvo	Muut pitkä- vaikutteiset menot	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	966 857,38	-	380 503,73	1 347 361,11
Lisäykset	380 590,87	2 112 998,47	-	2 493 589,34
Vähennykset	-11 291,15	-	-	-11 291,15
Siirrot erien välillä	-	-	-	-
Hankintameno tilikauden lopussa	1 336 157,10	2 112 998,47	380 503,73	3 829 659,30
Kertyneet poistot tilikauden alussa	196 175,60	-	84 831,98	281 007,58
Tilikauden poisto	199 524,52	25 154,74	76 122,47	300 801,73
Arvonalentumiset	-	-	-	-
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	395 700,12	25 154,74	160 954,45	581 809,31
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	940 456,98	2 087 843,73	219 549,28	3 247 849,99
Kirjanpitoarvo 31.5.2024	770 681,78	-	295 671,75	1 066 353,53

Tytär- ja osakkuusyrityksiä koskevat liitetiedot

Konsernin emoyhtiö on Efima Oyj.

Konsernitilinpäätökseen yhdistellyt yritykset

Nimi	Yhtiön omistusosuus
Sparta Consulting Oy, Jyväskylä	100 %

Konsernitilinpäätökseen on yhdistelty kaikki konserni- ja osakkuusyhtiöt.

10. Aineelliset hyödykkeet	Koneet ja kalusto	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	296 109,15	296 109,15
Lisäykset	27 073,03	27 073,03
Vähennykset	-	-
Siirrot erien välillä	-	-
Hankintameno tilikauden lopussa	323 182,18	323 182,18
Kertyneet poistot tilikauden alussa	295 273,94	295 273,94
Tilikauden poisto	1 821,39	1 821,39
Arvonalentumiset	-	-
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	297 095,33	297 095,33
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	26 086,85	26 086,85
Kirjanpitoarvo 31.5.2024	835,21	835,21

11. Pitkäaikaiset saamiset	31.5.2025
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Dooap Oy:ltä	1 864 805,42
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Murea Peura Oy:ltä	3 300 000,00
Pitkäaikaiset myyntisaamiset asiakkailta	94 750,53
Muut pitkäaikaiset saamiset	37 232,29
Yhteensä	5 296 788,24

Efima Oyj:lle muodostui 1.6.2021 liiketoimintakaupan seurauksena noin 4,3 miljoonan euron lainasaaminen lähipiiriyhtiö Dooap Oy:ltä. Lisäksi yhtiö antoi 31.5.2022 päättyneellä tilikaudella Dooap Oy:lle 2,0 miljoonan euron lisärahoituksen, jolloin lainasaaminen Dooap Oy:ltä kasvoi yhteensä 6,3 miljoonaan euroon. Lähipiiri-yhtiö Murea Peura Oy otti vastattavakseen lainasta yhteensä 3,3 miljoonaa euroa 31.5.2023 päättyneellä tili-kaudella. Efima Oyj:n ja Murea Peura Oy:n välisen lainan takaisinmaksuaikatauluun tehtiin muutos 13.11.2024, kun yhteensä 3,3 miljoonan lainasaaminen muutettiin 30.10.2027 erääntyväksi bullet-lainaksi. Lainan muut ehdot pysyivät ennallaan. Muutoksen myötä Murea Peura Oy:n lainasaamisesta on 31.5.2025 tilanteessa avoimena 3,3 miljoonaa euroa, mikä on kirjattu pitkäaikaiseksi lainasaamiseksi. Dooap Oy:n lainasaamisesta on 31.5.2025 tilanteessa avoimena noin 2,6 miljoonaa euroa, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyy maksettavaksi noin 746 tuhatta euroa, mikä on kirjattu lyhytaikaiseksi lainasaamiseksi.

12. Siirtosaamiset	
Menoennakot	593 782,43
Siirtosaamiset asiakkailta	344 716,27
Osatuloutusprojekteihin liittyvät saamiset	782 424,77
Muut siirtosaamiset	392 604,40
Yhteensä	2 113 527,87

13. Oman pääoman muutokset	31.5.2025
Osakepääoma 1.6.	104 240,00
Osakepääoma 31.5.	104 240,00
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 1.6.	872 109,00
Osakeanti	247 601,91
Omien osakkeiden hankinta	-49 297,30
Pääoman palautus	-449 956,14
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 31.5.	620 457,47
Edellisten tilikausien voitto 1.6.	1 256 139,70
Osingonjako	-449 956,12
Edellisten tilikausien voitto 31.5.	806 183,58
Tilikauden voitto	1 348 922,84
Oma pääoma yhteensä	2 879 803,89
Sidottu oma pääoma	
Osakepääoma	104 240,00
Yhteensä	104 240,00
Vapaa oma pääoma	
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	620 457,47
Edellisten tilikausien voitto	806 183,58
Tilikauden voitto	1 348 922,84
Yhteensä	2 775 563,89

14. Pakolliset varaukset	31.5.2025
Muut pakolliset varaukset	91 000,00
Yhteensä	91 000,00

Pakollisiin varauksiin on kirjattu varaukset tappiollisista asiakassopimuksista.

15. Korolliset velat	
Lainat rahoituslaitoksilta	
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	1 049 266,32
Myöhemmin erääntyvät	3 566 363,68
Yhteensä	4 615 630,00

16. Muut velat	
Pitkäaikaiset muut velat	
Kauppahintavelka yritysostoista	249 999,99
Yhteensä	249 999,99
Lyhytaikaiset muut velat	
Ennakonpidätysvelat	313 669,51
Arvonlisäverovelat	980 670,60
Kauppahintavelka yritysostoista	624 999,99
Muut lyhytaikaiset velat	133 216,24
Yhteensä	2 052 556,34

17. Saadut ennakot	
Saadut ennakkomaksut, osatuloutusprojektit	890 169,50
Saadut ennakkomaksut, muut	1 308 358,57
Yhteensä	2 198 528,07

Muut saadut ennakot sisältävät asiakkailta ennakkoon laskutettuja SaaS-veloituksia. Tilinpäätökseen on merkitty saaduiksi ennakoina vain se osa laskutetuista SaaS-palveluiden myyntihinnoista, jotka on tilinpäätös-päivänä saatu rahana tai muuna vastikkeena.

18. Siirtovelat	31.5.2025
Palkkamenot	180 769,28
Lomapalkat sosiaalikuluihin	2 743 932,81
Sosiaalikulut	314 065,48
Muut siirtovelat	379 284,81
Yhteensä	3 618 052,38

19. Ehdolliset lisäkauppahintavelat

Efima Oyj hankki 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella 100 %:a Sparta Consulting Oy:n osakkeista. Kauppahinta Sparta Consulting Oy:n osakkeista oli noin 2,5 miljoona euroa. Kauppaan liittyvän lisäkauppahintavastuun määrä on enimmillään noin 1,1 miljoonaa euroa. Johdon arvion mukaan lisäkauppahinnan maksuvelvoite on epätodennäköinen, mistä syystä lisäkauppahintaa ei ole merkitty Efima Oyj:n taseelle.

20. Konsernin vakuudet ja vastuusitoumukset

Vuokravastuut (ilman arvonnäkövakuusta)	
Seuraavalla tilikaudella maksettavat	584 428,38
Myöhemmin maksettavat	89 361,74
Yhteensä	673 790,12

Leasingvastuut (ilman arvonnäkövakuusta)	
Seuraavalla tilikaudella maksettavat	150 654,79
Myöhemmin maksettavat	122 312,95
Yhteensä	272 967,74

Velat, joiden vakuudeksi on annettu yrityskiinnitys	
Rahalaitoslainat	4 615 630,00
Myönnetty tililimiitti	700 000,00
Tililimiitistä käytössä tilikauden päättyessä	-
Annetut kiinnitykset	9 100 000,00

Muut vastuusitoumukset

Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2025.

Rahavaroissa on erillinen pantattu pankkitili, joka on pantattu osana Dooap -liiketoimintakauppaa ja jonka saldo 31.5.2025 tilanteessa on 157,70 euroa. Pantatun tilin varoja on vapautettu tilikauden aikana yhtiön käyttöön vahvistamaan käyttöpääomaa.

21. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista

Yhtiön lähipiiriin kuuluvat hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja, johto sekä osakkeenomistajat, joilla on huomattava vaikutusvalta yhtiössä. Yhtiön lähipiiriin kuuluvat lisäksi näiden henkilöiden läheiset perheenjäsenet ja määräysvaltayhteisöt.

Lainasaaminen Dooap Oy:ltä	31.5.2025
Lainasaaminen tilikauden alussa	2 983 688,42
Takaisinmaksut	-372 961,00
Lainasaaminen tilikauden lopussa	2 610 727,42

Dooap Oy merkittäviä osakkeenomistajia ovat tällä hetkellä pääosin samat omistajat kuin Efima Oy:n omistajat. Dooap Oy:n hallitus muodostuu pääosin Efima Oy:n pääomistajien edustajista.

Efima Oy:n johto ja hallitus ovat arvioineet sekä Murea Peura Oy:n ja Dooap Oy:n rahoitusjärjestelyitä että taseriskiä Efima Oy:n kannalta ja päätyneet arviossaan siihen, että lainasaatavan kirjanpitoarvo vastaa käypää arvoa eikä lainasaatavan arvonalennukselle nähdä tarvetta. Kuitenkin Dooap Oy:n tilinpäätöksessä esitetyt epävarmuudet yhtiön toiminnan jatkuvuudesta ja rahoituksen järjestymisestä muodostavat olennaisen riskitekijän myös Efima Oy:n kannalta. Mikäli Dooap Oy ei onnistuisi turvaamaan riittävää rahoitusta tai Dooap Oy:n liiketoiminta heikkenee merkittävästi, voi se vaikuttaa negatiivisesti Efiman mahdollisuuksiin saada saatavansa takaisin sovituissa aikataulussa tai kokonaisuudessaan. Mikäli lainasaaminen Dooap Oy:ltä jouduttaisiin tulevaisuudessa kirjaamaan alas osin tai kokonaan, olisi vaikutus Efiman omaan pääomaan merkittävä.

Lainasaaminen Murea Peura Oy:ltä	
Lainasaaminen tilikauden alussa	3 300 000,00
Takaisinmaksut	-
Lainasaaminen tilikauden lopussa	3 300 000,00

Murea Peura Oy on Romeo Investment Oy:n, Cross River Oy:n ja Suostu Investments Oy:n omistama yhtiö, joiden omistajat ovat myös Efima Oy:n pääomistajia.

Efima Oy:n ja Dooap Oy:n välillä on jälleenmyyntisopimus, jonka mukaan Efima Oy toimii Dooap Oy:n tuotteiden yhtenä jälleenmyyjänä markkinaehtoisilla sopimusehdoilla Suomessa. Yhtiön liikevaihdosta noin 37 tuhatta euroa muodostui Dooap Oy:ltä, minkä lisäksi yhtiöllä oli ostoja Dooap Oy:ltä 583 tuhannella eurolla tilikauden aikana. Palveluiden ostot ja myynnit on toteutettu tavanomaisin kaupallisin ehdoin.

Yhtiö on hankkinut Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:ltä asiantuntijapalveluita tilikauden aikana noin 70 tuhannella eurolla. Palvelut ovat liittyneet liiketoimintakaupan ja Sparta Consulting Oy:n osakkeiden hankinnan yhteydessä annettuun lainoilliseen neuvontaan.

EMOYHTIÖN TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT

A. TILINPÄÄTÖKSEN LAATIMISTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

Efima Oyj:n tilinpäätös on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön mukaisesti (FAS).

Edellisen tilikauden tietojen vertailukelpoisuus

Yhtiö on myynyt RPA-liiketoimintansa 31.1.2025. Kyseisen liiketoiminta-kaupan vaikutus 31.5.2025 päättyneen tilikauden liikevaihtoon oli noin 0,4 miljoonaa euroa, mikä vastaa noin 2 prosenttia yhtiön koko tilikauden liikevaihdosta.

Efima Oyj hankki 2.5.2025 koko Sparta Consulting Oy:n osakekannan minkä johdosta yhtiön taserakenne on muuttunut merkittävästi edellisestä tilikaudesta

Arvostusperiaatteet ja -menetelmät

Pysyvien vastaavien arvostusperiaatteet

Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet on merkitty taseeseen alkuperäiseen hankintamenoon vähennettynä jäljempänä selostetuilla suunnitelman mukaisilla poistoilla. Pitkäaikaisten saamisten tasearvo on niiden alkuperäinen hankintameno.

Vaihtuvien vastaavien arvostusperiaatteet

Rahoitusomaisuuteen merkityt myynti-, laina- ja muut saamiset on arvoitettu nimellisarvoonsa tai tätä alhaisempaan todennäköiseen arvoonsa.

Jaksotusperiaatteet ja -menetelmät

Pitkän valmistusajan vaativista suoritteista syntyvä tulo on kirjattu tuotoksi valmistusasteen perusteella. Pitkän valmistusajan vaativiksi suoritteiksi on katsottu hankkeet, joiden valmistusaika on ennakoitu vähintään vuodeksi. Pitkäaikaishankkeiden valmistusaste on määritetty toteutuneiden työtuntien ja projektin kokonaistyötuntiarvion perusteella.

Yhtiön pysyviin vastaavin kuuluvien aineettomien ja aineellisten hyödykkeiden hankintameno poistetaan ennalta laaditun suunnitelman mukaisesti. Hyödykkeet, joiden todennäköinen taloudellinen käyttöaika on alle kolme vuotta, sekä pienhankinnat on kirjattu kokonaisuudessaan hankintatilikauden kuluksi. Tutkimusmenot kirjataan kuluksi tulosvaikutteisesti kaudelle, jolla ne syntyvät.

Kehittämismenot, jotka aiheutuvat uusien tuotteiden ja merkittävien lisäominaisuuksien suunnittelusta, aktivoidaan taseeseen aineettomiksi hyödykkeiksi siitä lähtien, kun tuote on teknisesti toteutettavissa, se voidaan hyödyntää kaupallisesti ja tuotteesta odotetaan saatavan vastaista taloudellista hyötyä. Kehittämismenoina on aktivoitu tuotekehityksestä aiheutuneet välittömät palkka- ja kehitysympäristökustannukset.

Muina pitkävaikutteisina menoina on aktivoitu sisäisen toiminnan ohjauksen kehityksen HR-, talous- ja projektinhallinnan järjestelmien implementointityötä, alihankintaa ja lisenssikuluja. Poistoperiaatteissa ei ole tapahtunut muutoksia.

Poistosuunnitelma

Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina hyödykkeen taloudellisen pitoajan perusteella. Suunnitelman mukaisia poistoja laskettaessa on käytetty seuraavia taloudellisia pitoaikoja:

Kehittämismenot	5-10 vuotta
Muut pitkävaikutteiset menot	5 vuotta
Koneet ja kalusto	3-5 vuotta

B. TULOSLASKELMAA KOSKEVAT LIITETIEDOT

1. Liikevaihdon erittely	1.6.2024 - 31.5.2025	1.6.2023 - 31.5.2024
Valmistusasteen mukainen liikevaihto	828 692,11	2 508 023,36
Muu liikevaihto	22 137 735,65	25 997 218,86
Yhteensä	22 966 427,76	28 505 242,22

Valmistusasteen mukaan tuloutettujen, mutta asiakkaille luovuttamatta olevien pitkäaikaishankkeiden osalta tuotoiksi tilikaudella kirjattu määrä on 782 424,77 euroa.

Pitkäaikaishankkeiden tuotoiksi kirjaamatta oleva määrä		
Valmistusasteen mukaan tuloutettavat hankkeet	997 914,23	28 311,64
Tilauskanta yhteensä	997 914,23	28 311,64

2. Liiketoiminnan muut tuotot		
Saadut julkiset avustukset ja tuet	107 140,39	-
Palvelut konserniyhtiöille	19 260,00	-
Myyntivoitto liiketoimintakaupoista	1 238 708,85	-
Muut	10 644,56	-
Yhteensä	1 375 753,80	-

Yhtiö on 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella myynyt RPA-liiketoiminnan, jonka myyntivoitto on kirjattu liiketoiminnan muihin tuottoihin. Myyntivoitto muodostaa merkittävän osan liiketoiminnan muista tuotoista.

3. Materiaalit ja palvelut		
Ulkopuoliset palvelut	4 098 998,75	5 808 346,47
Yhteensä	4 098 998,75	5 808 346,47

4. Henkilöstöä ja lähipiiriä koskevat tiedot	1.6.2024 - 31.5.2025	1.6.2023 - 31.5.2024
Toimitusjohtajan ja hallituksen palkat ja palkkiot	321 240,00	300 740,00
Muut palkat ja palkkiot	11 836 055,75	14 029 627,60
Eläkevakuutusmaksut	2 142 728,90	2 507 962,30
Muut henkilösivukulut	331 828,13	456 485,10
Yhteensä	14 631 852,78	17 294 815,00

Tarkemmat tiedot lähipiiristä löytyvät tilinpäätöksen liitetiedosta ”24. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista”

Yhtiön palveluksessa oli tilikauden aikana keskimäärin	220	266
--	-----	-----

5. Poistot		
Aineettomat hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	1 781,24	3 351,38
Aineettomat oikeudet		
Kehittämismenot	192 346,94	122 388,43
Muut pitkävaikutteiset menot	76 122,47	55 092,21
Yhteensä	270 250,65	180 832,02

6. Tilintarkastuspalkkiot		
Tilintarkastus	24 974,55	39 290,25
Muut palvelut	16 870,50	2 742,75
Yhteensä	41 845,05	42 033,00

6. Rahoitustuotot ja -kulut

Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	350 000,00	-
Korkotuotot lähipiirilainoista *	546 244,44	596 704,82
Muut korkotuotot	476,94	194,99
Korkokulut rahoituslaitoslainoista	-151 263,34	-174 637,94
Korkokulut muista korollisista lainoista	-100 657,78	-70 789,96
Muut korkokulut	-42 681,16	-43 847,30
Muut rahoituskulut	-112 242,08	-84 763,56
Yhteensä	489 877,02	222 861,05

* Lähipiiriyhtiö Dooap Oy:n ja Murea Peura Oy:n lainojen korkotuottoa.

8. Tuloverot

Tilikauden verot	376 791,51	141 649,08
Tuloverot aikaisemmilta tilikausilta	16 929,56	-
Yhteensä	393 721,07	141 649,08

C. TASETTA KOSKEVAT LIITETIEDOT

9. Aineettomat hyödykkeet	Kehittämismenot	Muut pitkä- vaikutteiset menot	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	966 857,38	380 503,73	1 347 361,11
Lisäykset	308 606,63	-	308 606,63
Vähennykset	-11 291,15	-	-11 291,15
Siirrot erien välillä	-	-	-
Hankintameno tilikauden lopussa	1 264 172,86	380 503,73	1 644 676,59
Kertyneet poistot tilikauden alussa	196 175,60	84 831,98	281 007,58
Tilikauden poisto	192 346,94	76 122,47	268 469,41
Arvonalentumiset	-	-	-
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	388 522,54	160 954,45	549 476,99
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	875 650,32	219 549,28	1 095 199,60
Kirjanpitoarvo 31.5.2024	770 681,78	295 671,75	1 066 353,53

10. Aineelliset hyödykkeet	Koneet ja kalusto	Yhteensä
Hankintameno tilikauden alussa	296 109,15	296 109,15
Lisäykset	25 306,01	25 306,01
Vähennykset	-	-
Siirrot erien välillä	-	-
Hankintameno tilikauden lopussa	321 415,16	321 415,16
Kertyneet poistot tilikauden alussa	295 273,94	295 273,94
Tilikauden poisto	1 781,24	1 781,24
Arvonalentumiset	-	-
Kertyneet poistot tilikauden lopussa	297 055,18	297 055,18
Kirjanpitoarvo 31.5.2025	24 359,98	24 359,98
Kirjanpitoarvo 31.5.2024	835,21	835,21

11. Osuudet saman konsernin yrityksissä

Nimi	Yhtiön omistusosuus
Sparta Consulting Oy, Jyväskylä	100 %

12. Pitkäaikaiset saamiset	31.5.2025	31.5.2024
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Dooap Oy:ltä	1 864 805,42	2 610 727,42
Pitkäaikaiset lainasaamiset, Murea Peura Oy:ltä	3 300 000,00	2 475 000,00
Pitkäaikaiset myyntisaamiset asiakkailta	94 750,53	81 769,77
Muut pitkäaikaiset saamiset	37 232,29	37 232,29
Yhteensä	5 296 788,24	5 204 729,48

Efima Oyj:lle muodostui 1.6.2021 liiketoimintakaupan seurauksena noin 4,3 miljoonan euron lainasaaminen lähipiiriyhtiö Dooap Oy:ltä. Lisäksi yhtiö antoi 31.5.2022 päättyneellä tilikaudella Dooap Oy:lle 2,0 miljoonan euron lisärahoituksen, jolloin lainasaaminen Dooap Oy:ltä kasvoi yhteensä 6,3 miljoonaan euroon. Lähipiiriyhtiö Murea Peura Oy otti vastattavakseen lainasta yhteensä 3,3 miljoonaa euroa 31.5.2023 päättyneellä tili-kaudella. Efima Oyj:n ja Murea Peura Oy:n välisen lainan takaisinmaksuaikatauluun tehtiin muutos 13.11.2024, kun yhteensä 3,3 miljoonan lainasaaminen muutettiin 30.10.2027 erääntyväksi bullet-lainaksi. Lainan muut ehdot pysyivät ennallaan. Muutoksen myötä Murea Peura Oy:n lainasaamisesta on 31.5.2025 tilanteessa avoimena 3,3 miljoonaa euroa, mikä on kirjattu pitkäaikaiseksi lainasaamiseksi. Dooap Oy:n lainasaamisesta on 31.5.2025 tilanteessa avoimena noin 2,6 miljoonaa euroa, josta seuraavan 12 kuukauden aikana erääntyy maksettavaksi noin 746 tuhatta euroa, mikä on kirjattu lyhytaikaiseksi lainasaamiseksi.

13. Saamiset saman konsernin yrityksiltä

Myyntisaamiset	24 171,30	-
Palautus sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta	350 000,00	-
Yhteensä	374 171,30	-

14. Siirtosaamiset

Menoennakot	587 199,87	708 027,64
Siirtosaamiset asiakkailta	10 765,63	294 179,93
Osatuloutusprojekteihin liittyvät saamiset	782 424,77	2 890 471,36
Muut siirtosaamiset	392 604,40	347 733,80
Yhteensä	1 772 994,67	4 240 412,73

15. Oman pääoman muutokset	31.5.2025	31.5.2024
Osakepääoma 1.6.	104 240,00	104 240,00
Osakepääoma 31.5.	104 240,00	104 240,00
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 1.6.	872 109,00	1 607 895,96
Osakeanti	247 601,91	63 867,50
Omien osakkeiden hankinta	-49 297,30	-299 657,70
Pääoman palautus	-449 956,14	-499 996,76
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto 31.5.	620 457,47	872 109,00
Edellisten tilikausien voitto 1.6.	1 256 139,70	-252 522,10
Osingonjako	-449 956,12	-
Edellisten tilikausien voitto 31.5.	806 183,58	-252 522,10
Tilikauden voitto	1 730 364,54	1 508 661,80
Oma pääoma yhteensä	3 261 245,59	2 232 488,70

Sidottu oma pääoma

Osakepääoma	104 240,00	104 240,00
Yhteensä	104 240,00	104 240,00

Vapaa oma pääoma

Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	620 457,47	872 109,00
Edellisten tilikausien voitto	806 183,58	-252 522,10
Tilikauden voitto	1 730 364,54	1 508 661,80
Yhteensä	3 157 005,59	2 128 248,70

16. Laskelma jakokelpoisista varoista	31.5.2025	31.5.2024
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	620 457,47	872 109,00
Edellisten tilikausien voitto	806 183,58	-252 522,10
Tilikauden voitto	1 730 364,54	1 508 661,80
Vähennettynä aktivoituilla kehittämismenoilla	-875 650,32	-770 681,78
Yhteensä	2 281 355,27	1 357 566,92

Hallituksen ehdotus jakokelpoisen vapaan oman pääoman käytöstä

Hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että yhtiön jakokelpoisista varoista, yhteensä 2 281 355,27 euroa, josta tilikauden voitto on 1 730 364,54 euroa, jaetaan osinkona 1 000 000 euroa voittovaroista. Hallituksen näkemyksen mukaan yhtiön taloudellisessa tilassa ei tilikauden päättymisen jälkeen ole tapahtunut olennaisia muutoksia eikä ehdotettu osinko vaaranna yhtiön maksukykyä. Hallitus on huomioinut OYL 13:2 §:n säännöksen ja tulee arvioimaan uudelleen osingonjaon vaikutuksen yhtiön maksukykyyn varojenjaosta päätettäessä.

Yhtiön osakkeiden jakautuminen		
A-osakkeet	6 237 600	6 237 600
B-osakkeet	554 713	463 422
Yhteensä	6 792 313	6 701 022

B-osakkeilla ei ole äänioikeutta. Osakelajit tuottavat muutoin yhtäläiset oikeudet.

17. Pakolliset varaukset		
Muut pakolliset varaukset	91 000,00	-
Yhteensä	91 000,00	-

Pakollisiin varauksiin on kirjattu varaukset tappiollisista asiakassopimuksista.

18. Korolliset velat	31.5.2025	31.5.2024
Lainat rahoituslaitoksilta		
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	963 636,32	709 960,65
Myöhemmin erääntyvät	3 561 363,68	832 935,69
Yhteensä	4 525 000,00	1 542 896,34

Muut velat	31.5.2024	31.5.2023
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	-	1 467 242,37
Myöhemmin erääntyvät	-	-
Yhteensä	-	1 467 242,37

19. Muut velat		
Pitkäaikaiset muut velat		
Kauppahintavelka yritysostoista	249 999,99	-
Yhteensä	249 999,99	-

Lyhytaikaiset muut velat		
Ennakonpidätysvelat	254 121,25	282 356,42
Arvonlisäverovelat	823 928,57	937 647,00
Kauppahintavelka yritysostoista	624 999,99	-
Muut lyhytaikaiset velat	129 681,97	1 483 886,96
Yhteensä	1 832 731,78	2 703 890,38

20. Saadut ennakot		
Saadut ennakkomaksut, osatuloutusprojektit	890 169,50	2 100 735,00
Saadut ennakkomaksut, muut	1 308 358,57	1 498 596,11
Yhteensä	2 198 528,07	3 599 331,11

Muut saadut ennakot sisältävät asiakkailta ennakkoon laskutettuja SaaS-veloituksia. Tilinpäätökseen on merkitty saaduiksi ennakoiksi vain se osa laskutetuista SaaS-palveluiden myyntihinnoista, jotka on tilinpäätös-päivänä saatu rahana tai muuna vastikkeena.

21. Siirtovelat	31.5.2025	31.5.2024
Palkkamenot	142 232,83	197 762,22
Lomapalkat sosiaalikuluihin	2 287 002,50	2 643 205,97
Sosiaalikulut	261 606,83	323 602,46
Muut siirtovelat	376 604,14	406 656,13
Yhteensä	3 067 446,30	3 571 226,78

22. Ehdolliset lisäkauppahintavelat

Efima Oyj hankki 31.5.2025 päättyneellä tilikaudella 100 %:a Sparta Consulting Oy:n osakkeista. Kauppahinta Sparta Consulting Oy:n osakkeista oli noin 2,5 miljoona euroa. Kauppaan liittyvän lisäkauppahintavastuun määrä on enimmillään noin 1,1 miljoonaa euroa. Johdon arvion mukaan lisäkauppahinnan maksuvelto on epätodennäköinen, mistä syystä lisäkauppahintaa ei ole merkitty Efima Oyj:n taseelle.

23. Annetut vakuudet, vastuusitoumukset ja muut vakuudet

Vuokravastuut (ilman arvonalistamisa)		
Seuraavalla tilikaudella maksettavat	580 893,36	614 077,36
Myöhemmin maksettavat	89 361,74	88 293,72
Yhteensä	670 255,10	702 371,08

Leasingvastuut (ilman arvonalistamisa)		
Seuraavalla tilikaudella maksettavat	131 547,98	140 660,80
Myöhemmin maksettavat	111 292,85	149 919,21
Yhteensä	242 840,83	290 580,01

Velat, joiden vakuudeksi on annettu yrityskiinnitys	31.5.2025	31.5.2024
Rahalaitoslainat	4 525 000,00	1 542 896,34
Myönnetty tililimiitti	500 000,00	1 500 000,00
Tililimitistä käytössä tilikauden päättyessä	-	-
Annetut kiinnitykset	8 800 000,00	8 800 000,00

Muut vastuusitoumukset

Lainoihin on liitetty tavanomaiset omavaraisuusasteeseen ja korollisiin nettovelkoihin sidotut kovenantit. Kovenanttiehdot täyttyivät 31.5.2025.

Rahavaroissa on erillinen pantattu pankkitili, joka on pantattu osana Dooap -liiketoimintakauppaa ja jonka saldo 31.5.2025 tilanteessa on 157,70 euroa. Pantatun tilin varoja on vapautettu tilikauden aikana yhtiön käyttöön vahvistamaan käyttöpääomaa.

24. Liitetiedot lähipiiriliiketoimista

Yhtiön lähipiiriin kuuluvat hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja, johto sekä osakkeenomistajat, joilla on huomattava vaikutusvalta yhtiössä. Yhtiön lähipiiriin kuuluvat lisäksi näiden henkilöiden läheiset perheenjäsenet ja määräysvalta yhteisöt.

Lainasaaminen Dooap Oy:ltä	31.5.2025	31.5.2024
Lainasaaminen tilikauden alussa	2 983 688,42	2 983 688,42
Takaisinmaksut	-372 961,00	-
Lainasaaminen tilikauden lopussa	2 610 727,42	2 983 688,42

Dooap Oy merkittäviä osakkeenomistajia ovat tällä hetkellä pääosin samat omistajat kuin Efima Oyj:n omistajat. Dooap Oy:n hallitus muodostuu pääosin Efima Oyj:n pääomistajien edustajista.

Efima Oyj:n johto ja hallitus ovat arvioineet sekä Murea Peura Oy:n ja Dooap Oy:n rahoitusjärjestelyitä että taseriskiä Efima Oyj:n kannalta ja päätyneet arviossaan siihen, että lainasaatavan kirjanpitoarvo vastaa käypää arvoa eikä lainasaatavan arvonalennukselle nähdä tarvetta. Kuitenkin Dooap Oy:n tilinpäätöksessä esitetyt epävarmuudet yhtiön toiminnan jatkuvuudesta ja rahoituksen järjestymisestä muodostavat olennaisen riskitekijän myös Efima Oyj:n kannalta. Mikäli Dooap Oy ei onnistuisi turvaamaan riittävää rahoitusta tai Dooap Oy:n liiketoiminta heikkenee merkittävästi, voi se vaikuttaa negatiivisesti Efiman mahdollisuuksiin saada saatavansa takaisin sovitussa aikataulussa tai kokonaisuudessaan. Mikäli lainasaaminen Dooap Oy:ltä jouduttaisiin tulevaisuudessa kirjaamaan alas osin tai kokonaan, olisi vaikutus Efiman omaan pääomaan merkittävä.

Lainasaaminen Murea Peura Oy:ltä	31.5.2025	31.5.2024
Lainasaaminen tilikauden alussa	3 300 000,00	3 300 000,00
Takaisinmaksut	-	-
Lainasaaminen tilikauden lopussa	3 300 000,00	3 300 000,00

Efima Oyj:n ja Murea Peura Oy:n välisen lainan takaisinmaksuaikatauluun tehtiin muutos 13.11.2024, kun yhteensä 3,3 miljoonan lainasaaminen muutettiin 30.10.2027 erääntyväksi bullet-lainaksi. Lainan muut ehdot pysyivät ennallaan. Muutoksen myötä Murea Peura Oy:n lainasaamisesta on 31.5.2025 tilanteessa avoimena 3,3 miljoonaa euroa, mikä on kirjattu pitkäaikaiseksi lainasaamiseksi.

Murea Peura Oy on Romeo Investment Oy:n, Cross River Oy:n ja Suostu Investments Oy:n omistama yhtiö, joiden omistajat ovat myös Efima Oyj:n pääomistajia.

Efima Oyj:n ja Dooap Oy:n välillä on jälleenmyyntisopimus, jonka mukaan Efima Oyj toimii Dooap Oy:n tuotteiden yhtenä jälleenmyyjänä markkinaehtoisilla sopimusehdoilla Suomessa. Yhtiön liikevaihdosta noin 37 tuhatta euroa muodostui Dooap Oy:ltä, minkä lisäksi yhtiöllä oli ostoja Dooap Oy:ltä 583 tuhannella eurolla tilikauden aikana. Palveluiden ostot ja myynnit on toteutettu tavanomaisin kaupallisin ehdoin.

Yhtiö on hankkinut Asianajotoimisto Castrén & Snellman Oy:ltä asiantuntijapalveluita tilikauden aikana noin 70 tuhannella eurolla. Palvelut ovat liittyneet liiketoimintakaupan ja Sparta Consulting Oy:n osakkeiden hankinnan yhteydessä annettuun lainopilliseen neuvontaan.

Tilinpäätöksen allekirjoitukset

Helsingissä sähköisen allekirjoituksen tekopäivänä.

Sähköisesti allekirjoitettu
Lars Husberg

Sähköisesti allekirjoitettu
Janne Juusela

Sähköisesti allekirjoitettu
Jorma Turunen

Sähköisesti allekirjoitettu
Sanna Kaarlejärvi

Sähköisesti allekirjoitettu
Minna Alitalo

Sähköisesti allekirjoitettu
Juha Mäntylä

Sähköisesti allekirjoitettu
Tero Salminen

Tilinpäätöksen allekirjoitukset

Suoritetusta tilintarkastuksesta on tänään annettu kertomus.

Helsingissä sähköisen allekirjoituksen tekopäivänä.

KPMG Oy Ab, tilintarkastusyhteisö

Sähköisesti allekirjoitettu
Toni Aaltonen
KHT

