



Puolivuosikatsaus

1.1.2026 - 30.6.2026

Puolivuosikatsaus (tilintarkastamaton)

1.1.2026 - 30.6.2026

“Orgaanista kasvua, yritysostoja ja vahvistunut omistuspohja – kannattavan kasvun strategian toteutus etenee”

Keskeiset tunnusluvut

Ellei toisin mainita, suluissa olevat luvut viittaavat edellisvuoden vastaavaan kauteen. Rainmaker Oyj:hin tytäryhtiöineen viitataan jäljempänä ”Rainmaker” tai ”yhtiö”.

Liikevaihto	24,6 M€ (21,5 M€), kasvua 14,2 %
Vertailukelpoinen käyttökate	1,7 M€ (1,4 M€), 7,0 % (6,3 %) liikevaihdosta
Käyttökate	1,6 M€ (1,4 M€), 6,3 % (6,3 %) liikevaihdosta
Vertailukelpoinen kauden tulos	0,2 M€ (-0,3 M€), 0,9 % (-1,5 %) liikevaihdosta
Kauden tulos	0,1 M€ (-0,3 M€), 0,3 % (-1,5 %) liikevaihdosta

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia kertaluonteisia eriä on tammi-kesäkuussa 2026 kirjattu yhteensä 154 t€. Kertaluonteiset erät liittyivät pääosin rahoitus- ja pääomarakenteen kehittämiseen sekä toteutettuihin ja käynnissä oleviin yritysjärjestelyihin. Vertailukaudella ei kirjattu vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavien erien sisältö on avattu kohdassa ”Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät”.

Katsauskauden keskeisiä tapahtumia

Katsauskauden aikana vahvistimme kasvuamme hankkimalla koko Myyntimestarit Oy:n osakekannan sekä ostamalla Digizer Oy:ltä verkkokauppojen asiakaspalveluun erikoistuneen liiketoimintakokonaisuuden.

Vahvistimme myös omistuspohjaamme Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritakselle suunnatulla 2,0 M€ osakeannilla. Järjestely on jatkumoa osapuolten väliselle hyvälle yhteistyölle, tukee yhtiön kasvustrategian toteuttamista ja vahvisti samalla konsernin omaa pääomaa merkittävästi.

Lisäksi tuotimme katsauskauden aikana historiamme ensimmäisen, ESRS-standardien mukaisen vastuullisuusraportin tilikaudelta 2025.

Avainluvut

Rainmaker-konserni (t€, ellei toisin mainita)	1-6/2026	1-6/2025	Muutos, %	1-12/2025
Liikevaihto	24 575	21 523	+ 14,2	45 880
Käyttökate	1 555	1 352	+ 15,0	3 552
% liikevaihdosta	6,3 %	6,3 %	-	7,7 %
Vertailukelpoinen käyttökate	1 710	1 352	+ 26,4	3 552
% liikevaihdosta	7,0 %	6,3 %	-	7,7 %
EBITA	1 514	1 306	+ 15,9	3 447
% liikevaihdosta	6,2 %	6,1 %	-	7,5 %
Vertailukelpoinen EBITA	1 668	1 306	+ 27,7	3 447
% liikevaihdosta	6,8 %	6,1 %	-	7,5 %
Liikevoitto	741	400	+ 85,1	1 632
% liikevaihdosta	3,0 %	1,9 %	-	3,6 %
Vertailukelpoinen liikevoitto	895	400	+ 123,6	1 632
% liikevaihdosta	3,6 %	1,9 %	-	3,6 %
Kauden tulos	71	-334	-	341
% liikevaihdosta	0,3 %	-1,5 %	-	0,7 %
Vertailukelpoinen kauden tulos	225	-334	-	341
% liikevaihdosta	0,9 %	-1,5 %	-	0,7 %
Korollinen nettovelka/Käyttökate (rullaava 12kk)	1,5	3,3	-	2,3
Henkilöstö keskimäärin	1 111	970	+ 14,5	989
eNPS	32	24	-	41

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia kertaluonteisia eriä on tammi-kesäkuussa 2026 kirjattu yhteensä 154 t€. Kertaluonteiset erät liittyivät pääosin rahoitus- ja pääomarakenteen kehittämiseen sekä toteutettuihin ja käynnissä oleviin yritysjärjestelyihin. Vertailukaudella ei kirjattu vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavien erien sisältö on avattu kohdassa ”Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät”.

Toimitusjohtajan kommentti

Suomen talouden kääntyminen kasvuun vuoden ensimmäisellä neljänneksellä näkyi B2B-myyntin toimeksiantojen aktiivisuuden lisääntymisenä. Toisaalta kuluttajien heikko luottamus oman taloutensa kehitykseen heijastui edelleen alhaisena taloudellisena aktiivisuutena, mikä vähensi kysyntää asiakaspalvelutoiminnoissa yleensäkin hiljaisena alkuvuoden sesonkina.

Uuden kasvuhakuisen strategiamme toteutus käynnistyi vahvasti. Liikevaihto oli 24,6 M € (21,5 M €). Liikevaihto kasvoi orgaanisesti 10,6 % ja kokonaiskasvu oli 14,2 % (- 1,7 %). Alkuvuonna toteutimme kaksi yrityskauppaa, joiden vaikutus konsernin taloudelliseen kehitykseen näkyi maaliskuusta alkaen. Katsauskauden vertailukelpoinen käyttökate oli 1,7 M € (1,4 M €).

Suurimman liiketoimintamme, Ulkoistuspalvelut B2C:n, liikevaihto oli 14,0 M € (12,4 M €). Liiketoiminnan kehitystä rasitti tammi-maaliskuussa useiden kuluttaja-asiakkaiden asiakaspalvelutoimeksiantojen tavanomaista alhaisempi palvelukysyntä, joka kuitenkin elpyi kevään aikana kuluttajakysynnän vahvistuessa. Vahvistimme asemaamme energia-alan asiakaspalvelukumppanina toimialan konsolidaation edetessä, eikä konsolidaatio vaikuttanut asiakaspalvelutoimeksiantojen jatkuvuuteen. Kenttämyyntipalveluiden kysyntä kasvoi alkuvuoden aikana, ja liiketoiminta kehittyi merkittäväksi kasvun ja kannattavuuden lähteeksi hiljaisempien vuosien jälkeen.

Keskeisen kasvualueemme, B2B-myyntin, liikevaihto oli 1,6 M € (1,0 M €) ja katsauskaudella käynnistyi useita uusia ulkoistuspalveluasiakkuuksia. Kaksi pilotointivaiheessa ollutta toimeksiantoa ei edennyt varsinaiseen tuotantovaiheeseen pilottijakson jälkeen. Kehitysvaiheessa olevan SDR-palvelun volyymi laski kevään aikana useiden asiakastilausten odottamattoman nopean vähenemisen seurauksena, minkä vuoksi toimintaa sopeutettiin. Palvelun kysyntä kääntyi kuitenkin alkukesällä jälleen kasvuun.

Henkilöstöpalvelut-liiketoiminnan liikevaihto oli 9,0 M € (8,1 M €). Liiketoiminta jatkoi vakaata kasvuaan katsauskaudella, ja kannattavuus säilyi hyvällä tasolla.

Edelläkävijyytemme uuden teknologian hyödyntämisessä sekä panostuksemme markkinointiin näkyvät vahvana myyntiputkena, mikä tukee orgaanisen kasvun jatkumista. Jatkamme yritystomahdollisuuksien kartoittamista kasvun vauhdittamiseksi.

Henkilöstön sitoutumista kuvaava eNPS jatkoi nousuaan ja oli 32 (24). Sairauspoissaolot vähenivät 6,6 % tasolle (6,9 %) määrätietoisesta kehittämistyön seurauksena.

Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas on osallistunut Rainmakerin rahoittamiseen vuodesta 2022 lähtien ja vahvisti katsauskaudella sitoutumistaan yhtiöön merkittäväällä oman pääoman ehtoisella sijoituksella.

Yhtiön nimi muutettiin katsauskauden aikana Rainmaker Oyj:ksi tukemaan strategian mukaista kannattavaa kasvua ja yhtiön pitkän aikavälin kehitystä.



Toteutettu strategia on paras strategia!

Tapio Korttilalli

Espoossa 24.8.2026

Rainmakerin strategia 2025-2027

Tavoittelemme kannattavaa kasvua selkeällä ja johdonmukaisesti toteutetulla strategialla, joka perustuu operatiivisiin ja strategiaan prioriteetteihin. Keskipitkän aikavälin taloudellisena tavoitteenamme on saavuttaa 5–15 prosentin liikevaihdon vuosikasvu 7–10 prosentin käyttökatetasolla. Orgaanisen kasvun tavoitteena keskipitkällä aikavälillä on yli 4 prosentin vuosikasvu. Lisäksi tavoittelemme vähintään 20 uutta tuotteistetun asiakaspalvelun sopimusta strategiakauden loppuun mennessä.

Kasvua haetaan ensisijaisesti nykyisen liiketoiminnan laajentamisella, jota täydennetään kohdennetuilla yritysjärjestelyillä. Seuraamme aktiivisesti potentiaalisia yritysostokohteita ydinliiketoiminnan vahvistamiseksi ja arvioimme mahdollisuuksia laajentua Pohjoismaissa.

Strategian keskiössä on myös uusien liiketoimintojen kehittäminen, erityisesti B2B-myyntin ja SDR-toiminnan sekä teknologiapalveluiden osalta. Tavoitteenamme on kasvattaa B2B-liiketoiminta noin 7 miljoonan euron tasolle strategiakauden loppuun mennessä.

Parannamme kannattavuutta kehittämällä jatkuvasti operatiivista tehokkuutta. Keskeisiä toimenpiteitä ovat arvopohjaisen hinnoittelun kasvattaminen, rahoituskulujen alentaminen sekä automaation ja tekoälyn hyödyntäminen liiketoiminnassa.

Orgaanista kasvua tuemme syventämällä yhteistyötä nykyasiakkaiden kanssa, yhdistämällä myyntin ja asiakaspalvelun ratkaisuja sekä laajentumalla uusiin asiakastoimialoihin. Vastuullisuus on integraalinen osa strategian toteutusta ja liiketoiminnan kehittämistä.



Markkina- ja toimintaympäristö

Suomessa talouden kasvu käynnistyi alkuvuoden aikana pääosin viennin, investointien ja yritysten vahvan luottamuksen tukemana. Kansainväliset poliittiset kriisit ovat kuitenkin lisänneet epävarmuutta investointipäätöksiin, ja talonrakennus- sekä kiinteistömarkkinat olivat pääosin pysähdyksissä. Korkea työttömyys näkyy hyvänä työvoiman saatavuutena asiakaspalvelu- ja myyntitehtäviin kaikilla toimipaikkakunnillamme.

Suomen reaalipalkat nousivat selvästi inflaation kiihtymisestä huolimatta. Kuluttajien huoli työttömyydestä ja yleisestä talouskehityksestä näkyi edelleen varovaisuutena, mutta yksityinen kulutus käynnistyi hieman alkuvuonna. Kuluttajille suuntautuvien myyntipalvelujen kysyntä oli pirteää.

Yritysten välinen liiketoiminta ja vienti jatkoi kasvua, mikä näkyi yritysmyyntin vilkkaan kysynnän jatkumisena. Asiakaspalvelun ulkoistusmarkkina jatkoi maltillista kasvua. Arvioimme, että myyntin ja asiakaspalvelun ulkoistusmarkkina oli edelleen noin kolmen prosentin kasvussa.

IT- ja hallintopalvelujen hintojen korotukset jatkuivat, mikä heijastui jossain määrin kustannusrakenteeseemme. Rainmakerissä palkkojen kehitys säilyi sen sijaan maltillisena, ja palkkainflaation vaikutukset saatiin pääsääntöisesti siirrettyä asiakassopimuksiin.

Asiakastoimialoista energia-alalla tapahtui vuonna 2025 kaksi merkittävää yrityskauppaa, mitkä heijastuivat myös omaan toimintaamme. Kykenimme säilyttämään asemamme ostettujen Lumme Energian ja Väreän asiakaspalvelujen tuottajana yhdistymisistä huolimatta. Teleoperaattorien välinen hintakilpailu jatkui aktiivisena, mikä näkyi positiivisesti kasvokkain tapahtuvien myyntin palvelujemme kysynnässä.

Mielenterveysperusteisten sairauspoissaolojen lisääntyminen yhteiskunnassa heijastuu myös Rainmakeriin, ja ne muodostavat yleisimmän sairauspoissaolojen syyn. Olemme panostaneet systemaattisesti työhyvinvointiin ja aktiivisiin toimenpiteisiin sairauspoissaolojen vähentämiseksi, minkä ansiosta sairauspoissaolojen osuus on saatu laskemaan noin yhden prosenttiyksikön vuositasolla. Tämä on parantanut tuottavuutta erityisesti ulkoistetussa palveluliiketoiminnassa. Alkuvuonna 2026 sairauspoissaolojen osuus oli 6,6 % työajasta (6,9 %), eli olemme matkalla tavoitteeseemme laskea sairauspoissaolot alle 6 %:iin strategiakaudellamme.



Liikevaihto ja kannattavuus

Rainmakerin päätavoite käynnissä olevalla strategiakaudella on kannattava kasvu ja keskipitkän aikavälin taloudellisena tavoitteenamme on saavuttaa 5–15 % liikevaihdon vuosikasvu 7–10 % käyttökatekatasolla. Liikevaihto kasvoi katsauskaudella 14,2 % edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna ollen 24,6 M€ (21,5 M€). Katsauskauden liikevaihdon kasvusta orgaaninen kasvu muodosti 10,6 %-yksikköä ja yritysostojen luoma kasvu oli 3,6 %-yksikköä.

Vertailukelpoinen käyttökate katsauskaudella kasvoi edellisvuoden vastaavaan ajanjaksoon verrattuna 26 % ollen 1,7 M€ (1,4 M€), eli 7,0 % (6,3 %) liikevaihdosta. Vertailukelpoinen EBITA kasvoi 1,7 M euroon (1,3 M€) ollen 6,8 % (6,1 %) liikevaihdosta. Kannattavuus kehittyi katsauskaudella yhtiön odotusten mukaisesti. Liiketoiminnan kausiluonteisuuden vuoksi tuloksen muodostuminen painottuu tyypillisesti vuoden jälkimmäiselle puoliskolle, jolloin työpäivien määrä on suurempi ja sesonkien sekä kampanjoiden vaikutus näkyy vahvemmin liikevaihdossa ja kannattavuudessa.

Raportoitu käyttökate oli 1,6 M€ (1,4 M€), eli 6,3 % (6,3 %) liikevaihdosta ja sitä rasittivat 0,2 M € suuruiset vertailukelpoisuuteen vaikuttavat kertaluonteiset erät liittyen pääosin rahoitus- ja pääomarakenteen kehittämiseen sekä toteutettuihin ja käynnissä oleviin yritysjärjestelyihin. Raportoitu EBITA kasvoi niin ikään, ollen 1,5 M€ (1,3 M€) eli 6,2 % (6,1 %) liikevaihdosta.

Katsauskauden raportoitua liikevoittoa ja tulosta rasittivat kertaluonteisten erien lisäksi yritysostoista syntyneet konserniliikearvon poistot, yhteensä 0,6 M€ (0,6 M€), joilla ei ole vaikutusta konsernin rahavirtaan.

Vertailukelpoinen liikevoitto katsauskaudella oli 0,9 M€ (0,4 M€) eli 3,6 % (1,9 %) liikevaihdosta ja vertailukelpoinen tulos 0,2 M€ (-0,3 M€) eli 0,9 % (-1,5 %) liikevaihdosta. Kauden positiivinen tulos tukee yhtiön näkemystä koko vuoden hyvästä tuloskehityksestä, ottaen huomioon, että liiketoiminnan kannattavuus painottuu tyypillisesti vuoden jälkimmäiselle puoliskolle.

Rahoitus

Rainmaker-konserni (t€)	30.6.2026	30.6.2025
Oma pääoma	-2 153	-4 947
Pääomalainat	6 649	6 649
Oikaistu oma pääoma	4 496	1 702
Lainat rahoituslaitoksilta	2 522	4 341
Muut korolliset velat	65	5
Rahavarat	3 652	1 276
Korolliset velat yhteensä	9 237	10 996
Korolliset nettovelat yhteensä	5 585	9 720

Konsernin oma pääoma vahvistui kauden positiivisen tuloksen sekä katsauskaudella järjestetyn osakeannin myötä merkittävästi ja konsernin pääomalainoilla oikaistu oma pääoma katsauskauden lopussa oli 4,5 M€ (1,7 M€). Tilikaudelta 2025 jaettiin osinkoa 0,1 M€.

Konsernin korolliset velat laskivat katsauskauden aikana ollen sen lopussa yhteensä 9,2 M€ (11,0 M€). Lainat rahoituslaitoksilta on uudelleenjärjestelty katsauskauden jälkeen, mikä yksinkertaisti rahoitusrakennetta, piden si lainojen maturiteettia ja alensi vieraan pääoman keskimääräistä kustannusta. Järjestelyn vaikutukset on esitetty

tarkemmin kohdassa *Katsauskauden jälkeiset olennaiset tapahtumat*. Korollinen nettovelka katsauskauden päättyessä oli yhteensä 5,6 M€ (9,7 M€) ja sen suhde käyttökatteeseen (rullaava 12kk) parani katsauskauden päättyessä tasolle 1,5 (31.12.2025: 2,3 ja 30.6.2025: 3,3).

Rahavirta

Rainmaker-konserni (t€)	1-6/2026	1-6/2025
Liiketoiminnan rahavirta	1 377	982
Investointien rahavirta	-867	-235
Rahoituksen rahavirta	1 581	-589
Rahavarojen muutos	2 092	158
Rahavarat kauden lopussa	3 652	1 276

Liiketoiminnan rahavirta katsauskaudella oli 1,4 M€ (1,0 M€) ja sen kehitystä tuki liiketoiminnan kasvun myötä lisääntyneiden operatiivisten velkojen positiivinen käyttöpääomavaikutus sekä pienentyneen lainapääoman myötä laskenut korkorasitus. Vertailukauteen nähden vahvistunut liiketoiminnan rahavirta mahdollisti investoinnit myös epäorgaaniseen kasvuun ja investointien rahavirta koostui siten pääasiassa yritysostoista. Osakeannissa katsauskauden aikana kerätyt varat paransivat yhtiön maksuvalmiutta entisestään. Rahavarat olivat katsauskauden päättyessä 3,7 M€ (1,3 M€).



Henkilöstö

Rainmaker-konsernin henkilöstön lukumäärä oli tammi-kesäkuussa 2026 keskimäärin 1 111 (970). Katsauskauden lopussa henkilöstön lukumäärä oli 1 212 (982).

Rainmaker-konserni	1-6/2026	1-6/2025
Henkilöstön keskimääräinen lukumäärä	1 111	970
Palkat ja palkkiot, t€	16 644	14 565
Palkat ja palkkiot / hlö, t€	15,0	15,0
Palkat ja palkkiot / liikevaihto	67,7 %	67,7 %

Palkat ja palkkiot nousivat kasvun myötä ollen katsauskaudella yhteensä 16,6 M€ (14,6 M€). Palkkojen ja palkkioiden suhde liikevaihtoon sekä kauden keskimääräiseen henkilöstömäärään säilyi vertailukauteen nähden muuttumattomana.

Rainmaker -konsernin johtoryhmän kokoonpano täydentyi katsauskauden aikana, kun johtoryhmässä aloitti 1.1.2026 Kaisa Niemeläinen, vastuualueenaan prosessit ja teknologia. Uuden roolin tavoitteena on yhdenmukaistaa ja kehittää konsernin prosesseja ja käytössä olevia teknologioita sekä vastata konsernin riskienhallinnasta.

Konsernin johtoryhmä 30.6.2026:

Nimi	Tehtävä
Tapio Korttilalli	Toimitusjohtaja
Tuukka Ahila	Liiketoimintajohtaja, ulkoistettu palvelutuotanto
Sari Ström	Liiketoimintajohtaja, henkilöstöpalvelut
Lauri Vähämäki	Liiketoimintajohtaja, B2B-myynti
Juha Haaksluoto	Johtaja, voimavarayksikkö
Samuli Vuorela	Talousjohtaja
Henri Forss	Myynti- ja kehitysjohtaja
Kaisa Niemeläinen	Johtaja, prosessit ja teknologia

Yhtiöhallinto

Varsinainen yhtiökokous

Emoyhtiö Rainmaker Group Oy:n varsinainen yhtiökokous järjestettiin Espoossa 29.4.2026. Yhtiökokous vahvisti yhtiön tilinpäätöksen tilikaudelta 2025 ja myönsi vastuuvapauden yhtiön hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle.

Yhtiökokous päätti hallituksen esityksen mukaisesti, että 31.12.2025 päättyneeltä tilikaudelta maksetaan osinkoa yhteensä 102 340,93 euroa, joka vastaa 30 % konsernin tuloksesta.

Lisäksi yhtiökokous päätti muuttaa emoyhtiön toiminimen muotoon Rainmaker Oyj (ent. Rainmaker Group Oy) ja muuttaa yhtiön yhtiömuodon julkiseksi osakeyhtiöksi.

Hallituksen kokoonpano

Hallituksen varsinaisiksi jäseniksi valittiin varsinaisessa yhtiökokouksessa uudelleen Jari Vesanen, Markus Pyrhönen, Jari Kolehmainen ja Marina Vahtola. Hallituksen järjestäytymiskokouksessa hallituksen puheenjohtajaksi valittiin uudelleen Jari Vesanen.

Järjestäytymiskokouksessaan hallitus päätti palkitsemisvaliokunnan perustamisesta. Palkitsemisvaliokunnan puheenjohtajaksi valittiin Markus Pyrhönen ja jäseniksi Marina Vahtola sekä Jari Kolehmainen.

Hallituksen jäsenten kiinteät kuukausipalkkiot säilyvät ennallaan ja siten hallituksen riippumattomille jäsenille maksetaan kuukausipalkkiona 2000 euroa/kk. Yhtiöstä riippuvaisille hallituksen jäsenille ei makseta palkkioita eikä valiokuntatyöskentelystä makseta erillistä palkkiota.

Hallituksen valtuutukset

Varsinainen yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään osakeannista yhdessä tai useammassa erässä siten, että valtuutuksen perusteella voidaan antaa enintään 745 000 uutta tai yhtiön hallussa olevaa osaketta joko maksua vastaan tai maksutta. Valtuutuksen kattamien osakkeiden enimmäismäärä vastasi noin 30 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista varsinaisen yhtiökokouksen kutsupäivän tilanteen mukaan.

Valtuutuksen perusteella hallitus voi päättää osakeannista myös suunnatusti eli osakkeenomistajien merkintätuoikeudesta poiketen. Hallitus voi päättää myös kaikista muista osakeannin ehdoista. Valtuutusta voidaan käyttää yhtiön omistuspohjan laajentamiseen, rahoitusaseman vahvistamiseen, pääomarakenteen kehittämiseen ja muihin hallituksen päättämiin tarkoituksiin.

Valtuutus on voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, mutta kuitenkin enintään 30.6.2027 saakka.

Tilintarkastajan valinta

Tilintarkastajaksi valittiin uudelleen tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab toimikaudeksi, joka päättyy seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. KPMG Oy Ab on ilmoittanut, että päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Niklas Oikia. Tilintarkastajan palkkio maksetaan yhtiön hyväksymän kohtuullisen laskun mukaan.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

Katsauskauden päättymispäivänä 30.6.2026 yhtiöllä oli rekisteröityjä osakkeita yhteensä 2 488 160 kpl, joilla on keskenään yhtäläinen oikeus osinkoihin ja yhtiön varoihin.

Varsinaisen yhtiökokouksen 29.4.2026 antamalla valtuutuksella yhtiön hallitus päätti 29.6.2026 yhteensä enintään 331 675 osakkeen suunnatusta maksullisesta annista Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritakselle. Osakeannissa merkittiin 331 674 osaketta, jotka on rekisteröity katsauskauden päättymisen jälkeen. Katsauskauden päättyessä vireillä olleen rekisteröinnin takia kyseisiä osakkeita ja omistusta ei ole esitetty alla olevassa taulukossa eivätkä ne ole mukana edellä esitettyssä rekisteröityjen osakkeiden kokonaismäärässä. Merkityt osakkeet vastaavat 11,76 % yhtiön ulkona olevien osakkeiden kokonaismäärästä rekisteröinnin jälkeen.

Katsauskauden aikana yhtiö mitätöi ylimääräisen yhtiökokouksen 10.12.2025 päätöksen mukaisesti hallussaan olleet yhtiön omat osakkeet, yhteensä 249 859 kpl. Lisäksi ylimääräinen yhtiökokous 17.4.2026 päätti yhteensä 5 643 osakkeen suunnatusta maksullisesta osakeannista avainhenkilön sitouttamistarkoituksessa.

Yhtiön omistusrakenne (rekisteröidyt osakkeet) katsauskauden päättymispäivänä:

Omistaja	Rooli	Kpl	Omistusosuus ulkona olevista osakkeista
GTW Group Oy	-	1 457 024	58,56 %
Divest Group Oy	-	854 476	34,34 %
Tapio Korttilalli	Toimitusjohtaja	94 217	3,79 %
Juha Haaksluoto	Voimavarayksikön johtaja	29 135	1,17 %
Samuli Vuorela	Talousjohtaja	12 155	0,49 %
Tuukka Ahila	Liiketoimintajohtaja	11 803	0,47 %
Petteri Reponen	Liiketoimintapäällikkö	9 417	0,38 %
Sari Ström	Liiketoimintajohtaja	7 651	0,31 %
Henri Forss	Myynti- ja kehitysjohtaja	6 639	0,27 %
Lauri Vähämäki	Liiketoimintajohtaja	5 643	0,23 %
Yhteensä		2 488 160	100,00 %

Katsauskauden jälkeisenä muutoksena on rekisteröity yllä mainitut 331 674 osaketta, jotka vastaavat 11,76 % yhtiön ulkona olevien osakkeiden kokonaismäärästä rekisteröinnin jälkeen.

Kehitystoiminta

Kehitystoiminnan painopisteitä katsauskaudella olivat tekoälyratkaisujen hyödyntämisen laajentaminen, uuden B2B-myyntin kontaktinhallintajärjestelmän käyttöönotto sekä verkkokaupoille suunnatun tuotteistetun asiakaspalvelukonseptin kehittäminen.

Katsauskauden aikana otimme käyttöön tekoälypohjaisia chatbot-ratkaisuja ja jatkoimme tuotannossa olevan puhebotin kehittämistä. Business Finlandin tukemassa tutkimushankkeessa pilotoitiin äänenkäytön analysointia ja valmennusta tukevaa tekoälyratkaisua. Lisäksi jatkoimme tekoälypohjaisen prospektointityökalun kehittämistä sekä käynnistimme sähköpostiviestinnän automatisointiin tähtäävän tekoälyhankkeen.

Otimme B2B-myyntissä käyttöön uuden Adversus-kontaktinhallintajärjestelmän. Uusi järjestelmä tarjoaa aiempaa ratkaisua laajemmat monikanavaiset ominaisuudet, joustavamman konfiguroitavuuden sekä paremmat mahdollisuudet tekoälyratkaisujen integrointiin.

Katsauskaudella hankittu verkkokauppojen asiakaspalveluliiketoiminta tukee tuotteistetun asiakaspalvelukonseptimme kehittämistä. Konseptin tavoitteena on laajentaa ulkoistettujen asiakaspalveluratkaisujen kohdemarkkinaa hyödyntämällä tekoälypohjaista automaatiota palvelutuotannossa.

Aktivoidut kehittämismenot katsauskaudella olivat 84 t€ (137 t€) ja myös niiden suhde liikevaihtoon laski 0,3 %:iin (0,6 %). Lisäksi Rainmaker tekee asiakkaiden ja kumppaniensa kanssa tiivistä, jatkuvaan parantamiseen tähtäävää kehitystyötä, jonka aiheuttamat operatiivisuonteiset kustannukset esitetään tilikauden kuluina.

Aktivoitujen kehittämismenojen kuranttius edellyttää ennusteiden mukaisia kassavirtoja. Mikäli ennusteet eivät toteudu tai tulevaisuuden näkymät olennaisesti ja pysyvästi muuttuvat, voi seurauksena olla aktivoitujen kehittämismenojen arvonalentuminen.

Rainmaker-konserni	1-6/2026	1-6/2025
Aktivoidut kehittämismenot, t€	84	137
Osuus liikevaihdosta	0,3 %	0,6 %



Katsauskauden tapahtumia

Palvelukehitys ja tekoälyn hyödyntäminen

Jatkoimme tekoälyn hyödyntämisen laajentamista asiakaspalvelu- ja myyntiprosesseissa. Otimme käyttöön tekoälyyn perustuvia puhebotteja asiakaspalveluteknologia-alustamme. Kerroimme palvelukehityksestä tapahtumissa vahvistaaksemme asemaamme ja tunnettuuttamme rohkeana palveluteknologian uudistajana ja edelläkävijänä.

Myynnin kehitys

Jatkoimme edellisen vuoden toisella puoliskolla perustetun B2B-myyntiä johtamisalueen kehittämistä nimittämällä kasvuun tarvittavat henkilöresurssit. Lisäksi otimme B2B-myyntissä käyttöön uuden Adversus-kontaktinhallintajärjestelmän. Uusi järjestelmä tarjoaa aiempaa ratkaisua laajemmat monikanavaiset ominaisuudet, joustavamman konfiguroitavuuden sekä paremmat mahdollisuudet tekoälyratkaisujen integrointiin.

Tunnettuuden vahvistaminen

Kasvatimme panostuksiamme yrityspäättäjille suunnattuun markkinointiin tunnettuutemme vahvistamiseksi. Rainmakerin autettu tunnettuus kohosi 47 %:iin (37 %) toukokuussa ulkopuolisen tutkimuslaitoksen toteuttamassa tunnettuustutkimuksessa. Kasvatimme myyntitapaamisten määrää, mikä näkyi asiakaskunnan laajenemisena erityisesti B2B-myyntipalveluissa. Kehitimme viestinnän ja markkinoinnin resurssejamme.

Henkilöstö

Liiketoiminta- ja yrityskauppojen sekä orgaanisen kasvun myötä katsauskauden keskimääräinen henkilöstömäärämme kasvoi ollen 1 111 (970), mikä tarkoittaa 14,5 % kasvua vertailukauteen nähden.

Sairauspoissaolojen väheneminen määrätietoisien työn seurauksena jatkui edelleen prosenttiyksikön vuositahia. Kiihdytämme kannattavaa kasvuamme yhdessä tyytyväisen asiakaskuntamme ja sitoutuneen henkilöstömme kanssa.

Vastuullisuus

Tuotimme alkuvuoden aikana historiamme ensimmäisen, ESRS-standardien mukaan varmennetun vastuullisuusraportin tilikaudelta 2025. Vastuullisuusraportin keskeisin osa-alue on oma henkilöstömme, joka on menestyksemme tärkein yksittäinen voimavara.

Kasvua myös yritysostoilla

Uudistettu strategiamme painottaa orgaanisen kasvun ohella myös yritysostoja.

Teimme Digizer Oy:n kanssa liiketoimintakaupan, jolla hankimme kyvykkyyden tuottaa pienten verkkokauppojen asiakaspalvelua. Kauppa kehittää valmiuksiamme vastata ulkoistetun asiakaspalvelun kysynnän kasvuun entistä laajemman asiakaskunnan keskuudessa. Jatkoimme palveluteknologiamme kehittämistä tuotteistettuun asiakaspalvelukonseptiin.

Helmikuun lopussa hankimme 100 % Myyntimestarit Oy:n osakekannasta, mikä toi Rainmakerille uusia asiakkuuksia sekä kannattavan ja tehokkaan telemarkkinointikyvykkyyden.

Omistuspohjan laajentaminen

Vahvistimme katsauskauden aikana omistuspohjaamme Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritakselle suunnatulla 2,0 M€ osakeannilla. Anniassa merkityt osakkeet vastaavat 11,76 % yhtiön ulkona olevista osakkeista rekisteröinnin jälkeen. Järjestely on jatkumoa osapuolten väliselle hyvälle yhteistyölle, tukee yhtiön kasvustrategian toteuttamista ja vahvisti samalla konsernin omaa pääomaa merkittävästi.

Katsauskauden jälkeiset olennaiset tapahtumat

Katsauskauden jälkeen heinäkuussa 2026 yhtiön lainat rahoituslaitoksilta järjesteltiin uudelleen ja aiemmat useista rahoituslähteistä koostuneet lainajärjestelyt korvattiin yhdellä pitkäaikaisella pankkirahoitusjärjestelyllä. Järjestelyllä ei ole olennaista vaikutusta yhtiön nettovelkaan, mutta se yksinkertaistaa yhtiön rahoitusrakennetta ja alentaa merkittävästi vieraan pääoman keskimääräistä kustannusta. Lisäksi järjestely pidensi lainojen maturiteettia, mikä näkyy pienempänä jälleenrahoitusriskinä ja tukee vapaan kassavirran muodostumista tulevana vuosina. Järjestelyn yhteydessä myös rahoituksen kovenanttiehdot neuvoteltiin uudelleen, minkä myötä kovenantteja on aiempaa vähemmän ja niiden ehdot ovat yhtiön kannalta aiempaa joustavammat.



Merkittävät lähiajan riskit ja epävarmuustekijät

Alla kuvatuilla riskeillä arvioidaan olevan mahdollisesti merkittävä vaikutus Rainmakerin liiketoiminnan tavoitteiden ja strategian toteutumiseen, taloudelliseen asemaan sekä tulevaisuuden näkymiin.

Riskienhallintaprosessi sisältää riskejä pienentäviä toimenpiteitä, ja alla kuvatut riskit on hallintatoimenpiteiden jälkeen arvioitu suuruudeltaan kohtalaisiksi tai merkittäviksi.

Työvoiman saatavuus

Mikäli työllisyys paranee nopeasti talouskasvun voimakkaan kiihtymisen seurauksena, syntyy riski rekrytointien riittämättömyydestä tai henkilöstön vaihtuvuuden kasvusta. Tämä voi hidastaa tai estää yhtiön strategian toteutumista. Riskin pienentämiseksi panostamme Rainmakerin tunnettuuden ja positiivisen työnantajamielikuvan vahvistamiseen jatkuvan markkinoinnin ja brändiviestinnän avulla sekä kohdentamalla hakijamarkkinointia systemaattisesti eri ikäryhmille.

M&A -toiminnan epäonnistumisen riski

Konsernin yritysostotoiminta on kehitysvaiheessa, ja arviointiprosesseja yhdenmukaistetaan parhaillaan. Riskin hallitsemiseksi mahdolliset yritysostokohteet arvioidaan huolellisesti, ja due diligence -tarkastukset toteutetaan kattavasti. Parannamme jatkuvasti toimintamalliamme yritysostojen valmisteluun ja integraatioon sekä hyödynnämme tarvittaessa ulkopuolista asiantuntija-apua. Yritysostoihin liittyy riski siitä, että yksittäiset hankinnat ajoittuvat epäoptimaalisesti tai toteutuvat epäedullisella arvostuksella.

Usean suuren asiakastoimeksiannon yhtäaikainen päättyminen

Asiakasvaihtuvuus on toimialalle tyypillistä, mutta useamman kymmenen suurimman asiakkaan tai toimeksiannon joukkoon lukeutuvan asiakkuuden tai toimeksiannon samanaikainen päättyminen aiheuttaisi merkittäviä haasteita yhtiön liiketoiminnalle. Asiakasriskin pienentämiseksi laajennamme asiakaskuntaamme erityisesti keskisuurten asiakkuuksien suuntaan. Lisäksi laajennamme jalanjälkeämme suurasiakkaissa kattamaan useampia toimeksiantoja. Asiakastytyväisyyttä seurataan ja mitataan jatkuvasti osana operatiivista toimintaa, ja erottaudumme kilpailijoista vastuullisella toiminnalla.

Vakava tietoturvaloukkaus

Henkilötietojen tietoturvaloukkaus, jonka seurauksena merkittävä määrä henkilötietoja luovutettaisiin luvattomasti tai joutuisi sellaisen tahon saataville, jolla ei ole käsittelyoikeutta, voisi aiheuttaa yhtiölle taloudellisia ja maineeseen kohdistuvia haittoja. EU:n yleiseen tietosuoja-asetukseen (GDPR) perustuvat hallinnolliset seuraamusmaksut voivat olla merkittäviä, vaikka niiden taso Suomessa on ollut maltillinen myös vakavissa loukkaustilanteissa.

Riskiä pienentää se, että Rainmaker ei toimi loppuasiakkaiden osalta rekisterinpitäjänä. Riskiä hallitaan noudattamalla tiukkaa tietoturva- ja tietosuojapolitiikkaa sekä ennaltaehkäisevästi kehittämällä ja ylläpitämällä henkilöstön tietosuojaosaamista. Lisäksi ylläpidetään selkeää ja yhdenmukaista tietoturvaloukkausten käsittelyprosessia, jonka avulla mahdollisten toteutuneiden tapausten vaikutukset voidaan minimoida.

Telemarkkinoinnin kieltö tai luvanvaraisuus lainsäädäntöön

Mikäli kuluttajiin kohdistuvan telemarkkinoinnin kieltäminen ilman markkinointilupia etenisi lainsäädännössä, voisi sillä olla kielteinen vaikutus puhelinmyynnin osuuteen Rainmakerin liiketoiminnassa. Riskin vaikutusten ennaltaehkäisemiseksi korostamme asiakkaillemme proaktiivisesti markkinointilupien merkitystä ja tuemme asiakkaita niiden keräämisessä. Lisäksi vaikutamme riskin todennäköisyyteen aktiivisesti Asiakkuusmarkkinointiliiton (ASML) kautta.

Tietovuotoriski keskitetyn IT-valvonnan ulkopuolisista sovelluksista

Konsernin liiketoiminnoissa hyödynnetään myös asiakkaiden järjestelmiä, jotka eivät kuulu konsernin keskitetyn IT- ja tietohallinnon valvontaan. Näihin järjestelmiin ei välttämättä sovelleta konsernin yhtenäisiä tietoturvakontrolleja, päivityskäytäntöjä tai varmuuskopiointia, mikä rajoittaa näkyvyyttä ja valvontaa sekä lisää tietoturvaloukkausten, tietovuotojen ja luvattoman käytön riskiä.

Riskin todennäköisyyden pienentämiseksi käytössä olevat sovellukset kartoitetaan, ja niiden osalta varmistetaan jatkossa yhtenäisten vähimmäistietoturva vaatimusten noudattaminen.

Kansallisten hankintaorganisaatioiden siirtyminen Pohjoismaiselle tasolle

Suurten yritysten hankintatoiminta järjestäytyy yhä useammin Pohjoismaiden laajuisesti, minkä seurauksena Suomea koskevat päätökset voivat siirtyä esimerkiksi Ruotsiin tai Tanskaan. Hankintapolitiikka saattaa tällöin muuttua siten, että toimittajalta edellytetään palvelukykyä kaikissa Pohjoismaissa, mikä voi rajoittaa Rainmakerin osallistumista Suomen osalta tehtäviin pohjoismaisiin tarjouskilpailuihin. Riskin toteutumisen ehkäisemiseksi selvitämme jäljellä olevan strategiakauden (2026 – 2027) aikana laajentumismahdollisuuksia Pohjois-Euroopan alueella.

Konsernin tunnusluvut

Rainmaker-konserni esittää puolivuositarkastuksessaan FAS:n mukaisten tunnuslukujen lisäksi vaihtoehtoisia tunnuslukuja ja muita täydentäviä taloudellisia tunnuslukuja. Ne täydentävät FAS:n mukaisia tunnuslukuja, mutta eivät korvaa niitä. Tunnuslukujen määritelmät ja laskentakaavat on esitetty myöhemmin kohdassa "Vaihtoehtoisten tunnuslukujen laskentakaavat".

Rainmaker-konserni (t€, ellei toisin mainita)	1.1. – 30.6.		1.1. – 31.12.	
	2026	2025	2025	2024
Liikevaihto	24 575	21 523	45 880	44 354
Liikevaihdon kasvu	14,2 %	-1,7 %	3,4 %	0,1 %
Käyttökate	1 555	1 352	3 552	2 744
% liikevaihdosta	6,3 %	6,3 %	7,7 %	6,2 %
Vertailukelpoinen käyttökate	1 710	1 352	3 552	2 744
% liikevaihdosta	7,0 %	6,3 %	7,7 %	6,2 %
EBITA	1 514	1 306	3 447	2 656
% liikevaihdosta	6,2 %	6,1 %	7,5 %	6,0 %
Vertailukelpoinen EBITA	1 668	1 306	3 447	2 656
% liikevaihdosta	6,8 %	6,1 %	7,5 %	6,0 %
Liikevoitto	741	400	1 632	636
% liikevaihdosta	3,0 %	1,9 %	3,6 %	1,4 %
Vertailukelpoinen liikevoitto	895	400	1 632	636
% liikevaihdosta	3,6 %	1,9 %	3,6 %	1,4 %
Kauden tulos	71	-334	341	-116
% liikevaihdosta	0,3 %	-1,5 %	0,7 %	-0,3 %
Vertailukelpoinen kauden tulos	225	-334	341	-116
% liikevaihdosta	0,9 %	-1,5 %	0,7 %	-0,3 %
Korollinen nettovelka/Käyttökate (rullaava 12kk)	1,5	3,3	2,3	3,8
Henkilöstön lukumäärä keskimäärin	1 111	970	989	1 083
Palkat ja palkkiot per henkilö	15,0	15,0	31,1	28,1
Palkat ja palkkiot, % liikevaihdosta	67,7 %	67,7 %	67,0 %	68,7 %

Rainmaker-konsernin tammi-kesäkuun 2026 puolivuositiedot ja liitetiedot

Katsauksen tiedot on laadittu Suomen kirjanpitolain (FAS) mukaisesti. Tiedot ovat tilintarkastamattomia.

KONSERNIN TULOSLASKELMA (t €)	1.1. – 30.6.		1.1. – 31.12.	
	2026	2025	2025	2024
LIIVEVAIHTO	24 575	21 523	45 880	44 354
Liiketoiminnan muut tuotot	63	9	31	153
Materiaalit ja palvelut				
Ulkopuoliset palvelut	-590	-504	-1 057	-1 100
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-590	-504	-1 057	-1 100
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	-16 644	-14 565	-30 744	-30 467
Eläkekulut	-2 700	-2 526	-5 207	-5 182
Muut henkilösivukulut	-798	-548	-1 312	-919
Henkilöstökulut yhteensä	-20 141	-17 638	-37 264	-36 568
Poistot ja arvonalentumiset				
Suunnitelman mukaiset poistot	-247	-399	-703	-1 001
Arvonalentumiset pysyvien vastaavien hyödykkeistä	0	0	-70	0
Konserniliikearvon poisto ja konsernireservin väh.	-568	-553	-1 106	-1 106
Arvonalentumiset konserniliikearvosta	0	0	-42	0
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-814	-952	-1 921	-2 107
Liiketoiminnan muut kulut	-2 351	-2 037	-4 039	-4 095
LIIVEVOITTO (-TAPPIO)	741	400	1 632	636
Rahoitustuotot ja -kulut				
Muut korko- ja rahoitustuotot				
Muilta	0	1	40	49
Korkokulut ja muut rahoituskulut				
Muille	-534	-685	-1 296	-1 554
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-534	-685	-1 256	-1 506
VOITTO (-TAPPIO) ENNEN TP-SIIRTOJA JA VEROJA	207	-284	376	-869
Tuloverot				
Tilikauden ja aikaisempien tilikausien verot	13	0	-14	-9
Laskennalliset verot	-150	-51	-20	760
Tuloverot yhteensä	-137	-50	-34	751
Vähemmistöosuudet	0	1	0	3
TILIKAUDEN VOITTO (-TAPPIO)	71	-334	341	-116

KONSERNITASE (t €)	30.6.		31.12.	
	2026	2025	2025	2024
VASTAAVAA				
<i>PYSYVÄT VASTAAVAT</i>				
Aineettomat hyödykkeet				
Kehittämismenot	567	740	679	938
Liikearvo	65	73	0	77
Konserniliikearvo	9 277	9 828	9 225	10 390
Muut aineettomat hyödykkeet	39	37	37	51
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	9 947	10 679	9 941	11 455
Aineelliset hyödykkeet				
Koneet ja kalusto	405	370	351	307
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	405	370	351	307
Sijoitukset				
Muut osakkeet ja osuudet	381	381	381	381
Sijoitukset yhteensä	381	381	381	381
Pysyvät vastaavat yhteensä	10 733	11 430	10 673	12 144
<i>VAIHTUVAT VASTAAVAT</i>				
Saamiset				
Pitkäaikaiset				
Lainasaamiset	38	38	38	52
Muut saamiset	160	173	180	168
Laskennalliset verosaamiset	458	486	458	486
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	656	698	676	706
Saamiset				
Lyhytaikaiset				
Myyntisaamiset	632	422	494	407
Muut saamiset	97	69	56	202
Siirtosaamiset	4 286	3 336	3 921	3 342
Laskennalliset verosaamiset	132	223	282	274
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	5 147	4 050	4 752	4 225
Rahat ja pankkisaamiset	3 652	1 276	1 561	1 118
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	9 455	6 024	6 989	6 049
VASTAAVAA YHTEENSÄ	20 188	17 454	17 662	18 193

KONSERNITASE (t €)	30.6.		31.12.	
	2026	2025	2025	2024
VASTATTAVAA				
<i>OMA PÄÄOMA</i>				
Osakepääoma	100	100	100	100
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	5 016	2 941	2 991	2 879
Edellisten tilikausien voitto	-7 340	-7 655	-7 579	-7 539
Tilikauden tulos	71	-334	341	-116
Oma pääoma yhteensä	-2 153	-4 947	-4 146	-4 676
Vähemmistöosuus	0	50	0	53
Konsernireservi	82	100	91	109
<i>VIERAS PÄÄOMA</i>				
Pitkäaikainen				
Pääomalainat	6 649	6 649	6 649	6 649
Lainat rahoituslaitoksilta	1 504	2 522	2 013	3 032
Ostovelat	49	0	0	0
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	8 202	9 172	8 663	9 681
Lyhytaikainen				
Lainat rahoituslaitoksilta	1 019	1 819	1 019	1 956
Ostovelat	1 048	949	977	948
Velat saman konsernin yrityksille	0	9	9	2
Muut lyhytaikaiset velat	2 970	2 682	3 003	2 774
Siirtovelat	9 020	7 620	8 048	7 346
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	14 057	13 080	13 055	13 026
Vieras pääoma yhteensä	22 259	22 252	21 717	22 707
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	20 188	17 454	17 662	18 193

Lainat rahoituslaitoksilta on uudelleenjärjestelty katsauskauden jälkeen, mikä yksinkertaisti rahoitusrakennetta, pidensi lainojen maturiteettia ja alensi vieraan pääoman keskimääräistä kustannusta.

KONSERNIN RAHOITUSLASKELMA (t €)	1.1. – 30.6.		1.1. - 31.12.	
	2026	2025	2025	2024
Liiketoiminnan rahavirta	1 377	982	2 736	1 154
Investointien rahavirta	-867	-235	-437	-560
Rahoituksen rahavirta	1 581	-589	-1 857	-1 231
Rahavarojen muutos	2 092	158	443	-637
Rahavarat tilikauden alussa	1 561	1 118	1 118	1 755
Rahavarat tilikauden lopussa	3 652	1 276	1 561	1 118

LASKELMA KONSERNIN OMAN PÄÄOMAN MUUTOKSISTA (t €)

	Osakepääoma	SVOP-rahasto	Ed. tilikauden voitto/tappio	Oma pääoma yhteensä
Oma pääoma 1.1.2025	100	2 879	-7 655	-4 676
Tilikauden voitto			-334	-334
Osakeanti		63		63
Oma pääoma 30.6.2025	100	2 941	-7 989	-4 947
Oma pääoma 1.1.2026	100	2 991	-7 238	-4 146
Tilikauden voitto			71	71
Osakeanti		2 025		2 025
Osingonjako			-102	-102
Oma pääoma 30.6.2026	100	5 016	-7 269	-2 153

Varsinaisen yhtiökokouksen 29.4.2026 antamalla valtuutuksella yhtiön hallitus päätti 29.6.2026 yhteensä enintään 331 675 osakkeen suunnatusta maksullisesta annista Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritakselle. Osakeannissa merkittiin 331 674 osaketta, jotka on rekisteröity katsauskauden päättymisen jälkeen.

Lisäksi ylimääräinen yhtiökokous 17.4.2026 päätti yhteensä 5 643 osakkeen suunnatusta maksullisesta osakeannista avainhenkilön sitouttamistarkoituksessa.

Pääomalainat

Konsernin pitkäaikaiseen vieraaseen pääomaan sisältyy 6 649 t€ pääomalainoja konsernin lähipiiriyhtiöiltä. Lainojen korko on kiinteä 6,50 % p.a. Pääomalainojen ehdot ovat osakeyhtiölain 12 luvun mukaisia.

Kovenantit

Lainoihin rahoituslaitoksilta sisältyi katsauskauden päättyessä tavanomaisia käyttökatteeseen, korollisten velkojen ja käyttökatteen suhteeseen sekä kassavaroihin perustuvia kovenantteja, joita tarkasteltiin puolivuositain. Kaikki kovenanttiehdot täyttyivät tarkasteluajankohtana 30.6.2026. Katsauskauden jälkeen toteutetun rahoituksen uudelleenjärjestelyn yhteydessä rahoituksen kovenanttiehdot neuvoteltiin uudelleen, minkä myötä kovenantteja on aiempaa vähemmän ja niiden ehdot ovat yhtiön kannalta aiempaa joustavammat.

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia kertaluonteisia eriä on tammi-kesäkuussa 2026 kirjattu yhteensä 154 t€. Vertailukaudella ei kirjattu vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä.

Rainmaker-konserni (t€, ellei toisin mainita)	1.1. – 30.6.		1.1. – 31.12.	
	2026	2025	2025	2024
Rahoitus- ja pääomarakenteen kehittämiseen liittyvät asiantuntijapalvelut	89	0	0	0
Yritysjärjestelyihin liittyvät asiantuntijapalvelut	23	0	0	0
Kertaluonteiset työoikeudelliseen riita-asiaan liittyvät kulut	38	0	0	0
Käyttöomaisuuden kertaluonteiset myyntitappiot	4	0	0	0
Yhteensä	154	0	0	0

Vaihtoehtoisten tunnuslukujen laskentakaavat

Alla olevassa taulukossa on esitetty Rainmaker-konsernin esittämien vaihtoehtoisten ja täydentävien tunnuslukujen laskentakaavat.

Tunnusluku	Määritelmä	Käyttötarkoitus
Liikevaihdon kasvu	$100 \times (\text{kauden liikevaihto} / \text{vertailukauden liikevaihto} - 1)$	Kuvaa liiketoiminnan kasvua kausien välillä
Liikevaihdon orgaaninen kasvu	$100 \times (\text{kauden liikevaihto ilman yritysostojen vaikutusta} / \text{vertailukauden liikevaihto ilman yritysostojen vaikutusta} - 1)$	Kuvaa liiketoiminnan kasvua ilman yritysostojen vaikutusta
Käyttökate	Liikevoitto/-tappio + poistot ja arvonalentumiset	Kuvaa liiketoiminnan tuloksellisuutta ilman poistojen ja arvonalentumisten vaikutusta
Vertailukelpoinen käyttökate	Liikevoitto/-tappio + poistot ja arvonalentumiset + kertaluonteiset erät	Kuvaa jatkuvan liiketoiminnan tuloksellisuutta ilman poistojen, arvonalentumisten ja kertaluonteisten erien vaikutusta
EBITA	Liikevoitto/-tappio + aineettomien hyödykkeiden poistot ja arvonalentumiset	Kuvaa liiketoiminnan tuloksellisuutta ilman aineettomien hyödykkeiden poistojen ja arvonalentumisten vaikutusta
Vertailukelpoinen EBITA	Liikevoitto/-tappio + aineettomien hyödykkeiden poistot ja arvonalentumiset + kertaluonteiset erät	Kuvaa jatkuvan liiketoiminnan tuloksellisuutta ilman aineettomien hyödykkeiden poistojen ja arvonalentumisten sekä kertaluonteisten erien vaikutusta
Vertailukelpoinen liikevoitto	Liikevoitto/-tappio + kertaluonteiset erät	Kuvaa jatkuvan liiketoiminnan tuloksellisuutta ilman kertaluonteisten erien vaikutusta
Vertailukelpoinen kauden tulos	Tilikauden voitto/-tappio + kertaluonteiset erät	Kuvaa liiketoiminnan nettotulosta ilman kertaluonteisten erien vaikutusta
Korollinen nettovelka/Käyttökate (rullaava 12kk)	(Korolliset velat - rahat ja pankkisaamiset) / 12kk rullaava käyttökate	Kuvaa velkaantuneisuuden tasoa suhteessa liiketoiminnan päättyneen 12 kuukauden tuloksellisuuteen

Vaihtoehtoisten tunnuslukujen täsmäytyslaskelmat

Rainmaker-konserni (t€, ellei toisin mainita)	1.1. – 30.6.		1.1. – 31.12.	
	2026	2025	2025	2024
Liikevoitto	741	400	1 632	636
+ Poistot ja arvonalentumiset	814	952	1 921	2 107
= Käyttökate	1 555	1 352	3 552	2 744
+ Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät	154	0	0	0
= Vertailukelpoinen käyttökate	1 710	1 352	3 552	2 744
Liikevoitto	741	400	1 632	636
+ Konserniliikearvon poistot ja konsernireservin vähennys	568	553	1 106	1 106
+ Arvonalentumiset konserniliikearvosta	0	0	42	0
+ Muiden aineettomien hyödykkeiden poistot ja arvonalentumiset	205	353	667	914
= EBITA	1 514	1 306	3 447	2 656
+ Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät	154	0	0	0
= Vertailukelpoinen EBITA	1 668	1 306	3 447	2 656
Liikevoitto	741	400	1 632	636
+ Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät	154	0	0	0
= Vertailukelpoinen liikevoitto	895	400	1 632	636
Kauden tulos	71	-334	341	-116
+ Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät	154	0	0	0
= Vertailukelpoinen kauden tulos	225	-334	341	-116
Korolliset velat (sis. pääomalainat)	9 237	10 996	9 681	11 649
- Rahat ja pankkisaamiset	3 652	1 276	1 561	1 118
= Korollinen nettovelka (sis. pääomalainat)	5 585	9 720	8 120	10 531
Käyttökate (rullaava 12kk)	3 755	2 934	3 552	2 744
Korollinen nettovelka/Käyttökate (rullaava 12kk)	1,5	3,3	2,3	3,8

Vertailukelpoisuuteen vaikuttavia kertaluonteisia eriä on tammi-kesäkuussa 2026 kirjattu yhteensä 154 t€. Kertaluonteiset erät liittyivät pääosin rahoitus- ja pääomarakenteen kehittämiseen sekä toteutettuihin ja käynnissä oleviin yrityskauppoihin. Vertailukaudella ei kirjattu vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavien erien sisältö on avattu aiempana kohdassa ”Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät”.

EBITAn laskentaperiaatetta on täsmennetty katsauskaudella siten, että liikevoitosta oikaistaan konserniliikearvoon ja -reserviin liittyvien tulovaikutteisten erien lisäksi myös muiden aineettomien hyödykkeiden poistot ja arvonalentumiset. Esitetyt vertailutiedot on oikaistu vastaamaan nykyistä laskentaperiaatetta, minkä vuoksi vuosien 2025 ja 2024 EBITA-luvut poikkeavat aiemmin tilinpäätösten yhteydessä raportoiduista luvuista.