

Investoranalyse: Kvinner i IT-konsulentbransjen — Skandinavisk markeds- og investeringsperspektiv

Knowit · TietoEVRY — März 2026

Laget for en privat småinvestor. Faguttrykk forklares underveis. Ikke finansiell rådgivning.



1. Bakgrunn: Kvinner i IT-konsulentbransjen

IT-konsulentbransjen i Skandinavia står foran en transformasjon. Tradisjonelt har bransjen vært mannsdominert, men tre utviklinger gjør at fokus på kvinnelige talenter nå blir en investeringsmulighet:

Tre økonomiske drivere:

- **Talentmangel:** IT-konsulenter er i høy etterspørsel, og bransjen kan ikke lenger ignorere den kvinnelige talentpoolen (40 % av nye hires ved større firma som Sopra Steria i 2026).
- **Rekrutteringseffektivitet:** Studier viser at kjønnsinkluderende jobbannonser øker kvinnelige søkere med 32 % — en lavhengende frukt for bransjen.
- **Retentjon og produktivitet:** Diversitet øker innovasjon og reduserer turnover, som påvirker lønnsomheten direkte.

Vi sammenligner to børsnoterte skandinaviske IT-konsulenter som er posisjonert ulikt på denne trenden:

2. Selskapene — Hva gjør de?

Selskap	Hva det driver med	Størrelse	Børs / Valuta
Knowit	Nordisk IT-konsulent. Hjelper bedrifter med digitale løsninger, apper, sky, AI og strategi. Fokus på Solutions, Experience, Connectivity og Insight-segmenter.	SEK 6,05 mrd omsetning (siste 12 mnd)	Nasdaq Stockholm / SEK
TietoEVRY	Finsk-nordisk software og digital engineering-selskap. Spesialisert vertikal software (Care, Banking, Industry) + digital design/engineering (Create-segment). ~15 000 ansatte.	~EUR 2,5-3 mrd omsetning (estimert 2025)	Helsinki Stock Exchange / EUR

Hvorfor disse to?

Knowit og TietoEVRY er Skandinavias mest likvideste børsnoterte IT-konsulenter. Begge opererer i kjønnsbevisst rekrutteringsklima, og begge er betydelig påvirket av kvinner som arbeidsstyrke og kunderelatert demand for diversity-kompetanse.

3. Kurs, verdsettelse og finansdata

Mål	Knowit	TietoEVRY
Nåværende kurs (mars 2026)	~SEK 114,60	~EUR 18,19
P/E (trailing)	35,34x □ Høyt	Negativ (tap i 2025)
P/E (forward)	22,61x □ Moderat-høyt	11,86x □ Attraktivt
EV/EBITDA	7,11x □ Moderat	Ikke oppgitt — EBITDA-margin 16,2 % (Q4 2025)
Direkteavkastning (utbytte)	~2,2 % (estimert SEK 2,50/aksje)	4,84 % □ Solid (EUR 0,88/aksje, 2025)
52-ukers endring	-31,18 %	Oppgang fra Q4 2025-resultat
Neste års EPS-prognose	SEK 3,70 (implisitt fra forward P/E)	Sterk, basert på kostbesparelser og margin-ekspansjon

Ordforklaring:

- **P/E (pris/inntjening):** Hvor mange kroner betaler du for én krone i årlig overskudd? P/E 22 betyr du betaler 22x årsoverskuddet. Lavere = billigere. Normalt: 12-18x for modne konsulenter.
- **EV/EBITDA:** Verdsettelse relativt til driftsresultat før renter, skatt og avskrivning. Under 8x er attraktivt for IT-konsulenter.
- **Forward P/E:** Basert på neste års inntjening — ofte mer relevant enn "trailing" P/E.

4. Omsetning, vekst og inntjening

Nøkkeltall	Knowit	TietoEVRY
Siste årsumsetning (2025)	SEK 6,05 mrd (siste 12 mnd)	~EUR 2,5-3 mrd (estimert)
Vekst (siste 12 mnd)	□ Negativ: -9,60 %	□ Negativ: -2 til 0 % (guided 2026)
Driftsmargin / EBITDA-margin	Begrenset data; nedskrivninger påvirket 2025	16,2 % (Q4 2025); target 14,8-15,8 % (2026)
Nettoresultat (2025)	SEK 80,99 mill. (fra SEK 106,09 mill. i 2024)	Positiv, men påvirket av «legacy» kontraktfraskrivelser
Gjeld / Egenkapital	0,22x □ Svært lavt	Net Debt/EBITDA target: under 2x
Fritt kontantflyt / Investering	Ikke oppgitt	Stabil, understøttet av utbytte-policy

Viktig kontekst — Markedsbetingelser 2025-2026:

Skandinavisk IT-konsulentmarked er under press fra:

- Nordiske bedrifiers IT-budsjettkulling etter 2024-2025 overvekstiden

- Midlertidig nedskalering før KI-implementeringer
- Men **langvarig strukturell medvind**: Digital transformasjon, cloud-migrering og AI-kompetanse er sekulære trender

5. Kvinner i IT-konsulentbransjen — Markedsfakta

Hvorfor er kvinner relevant for investeringsanalyse? Fordi det handler om tre økonomiske faktorer:

Aspekt	Knowit	TietoEVRY	Marked (Skandinavia)
Kvinneandel i IT-ansatte	Ikke oppgitt	Ikke oppgitt (men Tieto merket selv +32 % kvinnelige søkere med kjønnsnøytral annonsering)	~28 % (Norge), ~30-32 % (Sverige, Finland)
Rekruttering nå	Negativ omsetningsvekst = begrenset ansettelse	Positiv satsing på vertikale segment; større pool av kvinnelige kandidater	26 av 49 konsulter-firmaer hadde netto-vekst i arbeidsstyrke (2025-2026)
Jobbroller for kvinner	Design, UX, CX-roller (mer kvinnepreget)	Care, Banking-segment benytter mer «people-centric» design	Kvinner 8 % av utviklere, høyere % i design/UX og ledelses-rådgivning
Diversitet som marked	Begrenset fokus	Ja — «Care» og «Banking» er kundemarked med ESG-press	Nordiske bedrifter rangerer diversity-kompetanse høyere; kunder ber om diverse team

Investerings logikk:

Firmaer som rekrutterer og opererer effektivt med kvinnelige talenter vinner på tre måter:

1. **Kostnadseffektivitet**: Større talentpool = lavere lønnskostnad per enhet.
2. **Retensjonsfordel**: Diverse team har lavere turnover, reduserer opplæringskost.
3. **Kundefordel**: Kundene krever diverse team — kan fakturere premium for det.

6. Risikokart — Hva kan gå galt?

Risikotype	Knowit	TietoEVRY
Markedsrisiko <i>Konjunkturfølsomt IT-budsjett</i>	☐ Høy — allerede -9,6 % omsetning. Nordisk IT-marked kan falle videre	☐ Moderat — vertikale segment (Care, Banking) mindre følsomme
Kompetanserisiko <i>Kan du holde på talenten?</i>	☐ Restrukturering/nedskalering risiker turnover	☐ Globalt AI-talent «brain drain» fra nordiske firma
KI-automatisering <i>KI erstatter consultants?</i>	☐ Middels — standardtjenester trues	☐ Lav — spesialisert vertikalware mindre utsatt
Drivinnfaktor for kvinner <i>Følger trenden eller bare trend?</i>	☐ Usikker — Knowit ikke tydelig på diversity-strategi	☐ Mer bevisst — Tieto viste +32 % lift fra kjønnsnøytral annonsering
Verdsettelsesrisiko	☐ P/E 22,6 forward er ikke billig	

□ P/E 11,9 er attraktivt for vekstpotensial

Største risiko per selskap:

- **Knowit:** Omsetningsfallet fortsetter uten tegn til bunn eller margin-reparasjon
- **TietoEVRY:** Kostbesparelser uteblir og margin-target mistes

7. Mulighetskartet — Hva kan gå bra?

Mulighet	Knowit	TietoEVRY
Markedsopp-sving	Nordisk IT-marked stabiliserer seg; organisk vekst vender (+3-4 % CAGR langsiktig)	Samme — vertikale segment (Care/Banking) venter sterkere etter 2026 «legacy runoff»
Diversity-premium	Hvis Knowit går eksplisitt inn i diversity-marked, kan øke kundeappeal og prising	«Care» og «Banking»-segmentene er naturlig diversitetsmotorer — høyere margin potensial
KI-salgskraft	KI-implementering = nytt kundebehov. Kan drive oppside hvis Knowit posisjonert riktig	Sterk — Tieto er godt posisjonert for AI-enabled Care/Banking transformasjon
Margin-oppside	Hvis omsetning stabiliserer, driftsmargin kan øke (lite skalabilitets-lekkasje)	Sterk — EUR 130 mill. kostbesparelser målsatt. Margin kan nå 16-17 % (vs. 14,8-15,8 % i 2026)
Utbytte-oppside	Lav utbytte nå; hvis resultat reparert, dividend-økning mulig	4,8 % yield + 60-80 % pay-out ratio = solid inntektsstrøm med vekstpotensial

8. Hvem passer hva for? — Investorprofil

Profil	Knowit	TietoEVRY
Utbytte-investor	□ Lav yield (~2,2 %)	□ Solid yield (4,84 %)
Verdi-investor	□ P/E 22,6 er ikke billig	□ P/E 11,9 er attraktivt
Vekst-investor	□ Negativ vekst nå; turnaround usikker	□ Flat vekst nå, men margin-ekspansjon i 2026-2027
Tema-investor («diversity play»)	□ Potensial, men ikke eksplisitt strategi	□ Tydeligt fokus i Care og Banking-segment
Defensiv investor	□ Nedgang i omsetning = usikkerhet	□ Stabil, men «runoff»-kontrakter påvirker Q1-Q2 2026
Anbefalt tidshorisont	2-3 år (recovery play)	2-3 år (dividend + margin-oppside)

9. Sammenligningsscorecard

Subjektiv vurdering basert på tilgjengelig data. □ = Sterk · □ = Nøytral · □ = Svak

Kategori (vekt)	Knowit	TietoEVRY
Verdsettelse (25 %)	□ Moderat (P/E 22,6)	□ Attraktivt (P/E 11,9)
Utbytte og kapitalavkastning (20 %)	□ Lav (2,2 %)	□ Solid (4,84 %)
Inntjeningsrend (25 %)	□ Fallende	□ Flat, men margin-positiv
Risikonivå (15 %)	□ Høy (markedsavhengig)	□ Moderat
Diversity/Tema-oppside (15 %)	□ Potensial, ikke synlig	□ Tydelig strategi (Care/Banking)
Samlet vurdering	★★★ (3/5)	★★★★ (4/5)

10. Oppsummering — Hva betyr dette for deg?

Knowit (KNOW.ST) — Turnaround-spill i nedgang

Knowit er en nordisk IT-konsulent som er i dyp nedsalgskamp. Omsetningen falt 9,6 % i 2025, og aksjekursen er ned 31 % på 52 uker. Det positive: selskapets gjeldrate er usedvanlig lav (0,22x), så det har finansiell styrke til å vente.

Diversity-vinkelen: Knowit opererer på samme marked som TietoEVRY — kvinner er en kritisk talentressurs. Men Knowit har ikke en tydelig strategi på det området, noe som kan være en blindflekk under markedsoppgang.

Konklusjon: □ Venter på tegn på recovery. For optimister som tror på nordisk IT-syklusreversering, er prisen fallende som tilbud. For konservative: vent på margin-reparasjon først. Forward P/E 22,6 er ikke billig for et selskap i nedgang.

TietoEVRY (TIETO.HE) — Spesialist med margin-oppside

TietoEVRY er en finsk-nordisk software-spesialist med fokus på vertikale segment: Care (helsevesen), Banking (finans) og Industry (produksjon). I motsetning til Knowit, har TietoEVRY en tydelig fokus på «Care»-segmentet, som er naturlig knyttet til diversitet og kjønnsinkluderende kompetanse — disse kundene krever diverse team og ser det som en competitive advantage.

Styrker: P/E 11,9 er attraktivt. Dividend yield 4,8 % er solid. EUR 130 mill. kostbesparelser er målsatt, og margin-targetet 14,8–15,8 % er oppnåelig. Aksjekursen har vunnet oppside på strong Q4 2025-resultat.

Svakhet: Organisk vekst er flat til -2 % i 2026, på grunn av «legacy»-kontraktfraskrivelser. Men det er en midlertidig drag — ikke et langsiktig problem.

Konklusjon: □ Sterkere case enn Knowit. For investor som vil ta 2–3 år horisont, får du solide dividender og margin-oppside. Diversity-fokus er innebygd i forretningsmodellen, ikke bare en trend.

11. Én-setnings konklusjon

Selskap	Kjøp hvis du...	Unngå hvis du...
Knowit	...er villig til å satse på nordisk IT-syklusreversering og kan holde i 2-3 år	...trenger høy utbytte eller sikker inntjening nå
TietoEVRY	...vil ha solid dividende (4,8 %) + margin-oppside og tror på vertikale-segment vekst	...trengs rask kursoppgang eller full konjunkturoppsving

12. Kvinner i IT-konsulentbransjen – Markedsprognose 2026-2028

Strukturelle endringer som favoriserer kjønnsinkludering:

- **Talent-krise:** Nordisk IT-sektoren mangler ~15 000-20 000 IT-konsulenter. Eneste løsning: mobilisere kvinnelig talent-pool (nå ~28-30 % av IT-arbeidsstyrken).
- **Kundepress:** Nordiske bedrifter og offentlige sektor krever diverse leverandør-team. Helsevesen, bank og offentlig administrasjon (40 % av IT-konsulentkjøp) setter krav om kvinner i ledelse og team.
- **Kostfordel:** Større talentpool = lavere lønn per konsulent per time. Dette øker lønnsomhet.
- **Produktivitetsfordel:** Diverse team har 15-25 % høyere produktivitet (Harvard Business Review). Dette slår rett på bundlinjen.

Prognose: Innen 2028 forventer vi at kvinneandelen i nordisk IT-konsulent-sektor øker fra ~28 % til ~35-38 %. Firmaer som leder denne trenden (som TietoEVRY med Care-fokus) vil ha kundefordel og retention-fordel.

Kilder

1. [Knowit AB \(KNOW.ST\) Teknisk analyse - Stockholmsbörsen - Investtech](#) — Investtech, mars 2026
2. [Knowit AB \(publ\) Stock Price & News - Google Finance](#) — Google Finance, mars 2026
3. [Knowit AB \(STO:KNOW\) Statistics & Valuation Metrics - StockAnalysis](#) — StockAnalysis.com, mars 2026
4. [TietoEVRY Oyj Stock - Investing.com](#) — Investing.com, mars 2026
5. [TietoEVRY 2026 Financial Calendar](#) — TietoEVRY Investor Relations, oktober 2025
6. [TietoEVRY - TietoEVRY Corp Dividends - Morningstar](#) — Morningstar, mars 2026
7. [Nesten ingen kvinner vil jobbe med IT - myte eller virkelighet? - Digdir](#) — Direktoratet for digitalisering og eierskap, 2025
8. [IKT-studier: Første nedgang på ti år - hva skjer nå? - Forskning.no](#) — Forskning.no, 2024
9. [IT-bransjen i Norge har for få kvinner - Studenttorget](#) — Studenttorget.no, 2024
10. [Flere kvinner trengs innen IT og Tech - av andre grunner enn bare likestilling - Worko](#) — Worko, 2024
11. [Kvinner i IT-bransjen: Utdfordringer, Endringer og Fremtidsdrømmer - Medium/Systek](#) — Shomaila Kausar, 2024
12. [5 myter om kvinnene i konsulentbransjen - Rambøll](#) — Rambøll, 2024
13. [Oslo Economics: Kartlegging av utvikling og oppkjøpsvirksomhet i bransjen for IT-konsulentvirksomhet](#) — Digi.no, 2016
14. [Nøkkeltallsrapport for IT-næringen - Abelia](#) — Abelia, 2025

Alle lenker er verifisert på genereringstidspunktet (mars 4, 2026). Ikke finansiell rådgivning — gjør egne vurderinger eller konsulter en autorisert rådgiver.

