

Liiketoimintakatsaus Q1 2023

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala ja talousjohtaja Matti Eilonen
Talenom Oyj 20.4.2023

TALENOM

Sisältö

- Katsauskausi
- Strategian eteneminen
- Taloudellinen kehitys
- Näkymät ja ohjeistus



Q1 2023: Kasvu jatkui
voimakkaana valitun strategian
mukaisesti

Liikevaihto

31,3 (25,2) milj. euroa, kasvua +24 %

Käyttökate

8,4 (8,9) milj. euroa, laskua -6 %

Liikevoitto

3,5 (4,9) milj. euroa, laskua -29 %

- Markkinassa on käynnissä voimakas rakennemuutos, joka tapahtuu vain kerran.
- Digitalisaation kiihdyttämä muutos tarjoaa edelläkävijälle mahdollisuuden kasvaa sekä orgaanisesti että epäorgaanisesti.
- Talenom on päättänyt hyödyntää kasvun mahdollisuuden, mikä heikentää suunnitellusti lyhyellä aikavälillä konsernin suhteellista kannattavuutta.
- Ensimmäisen vuosineljänneksen kannattavuutta painoivat ennen kaikkea yritysostoihin liittyvät kertaluonteiset kulut (-0,5 milj. euroa) ja Espanjan alustaliiketoiminta (-0,5 milj. euroa). Siirrymme Espanjassa alustaliiketoiminnassa kannattavampaan asiakassegmenttiin ja toteutamme kannattavuutta parantavia muutoksia prosesseihin. Lisäksi odotamme Suomen liiketoiminnan kannattavuuden paranevan hintojen korotusten myötä.

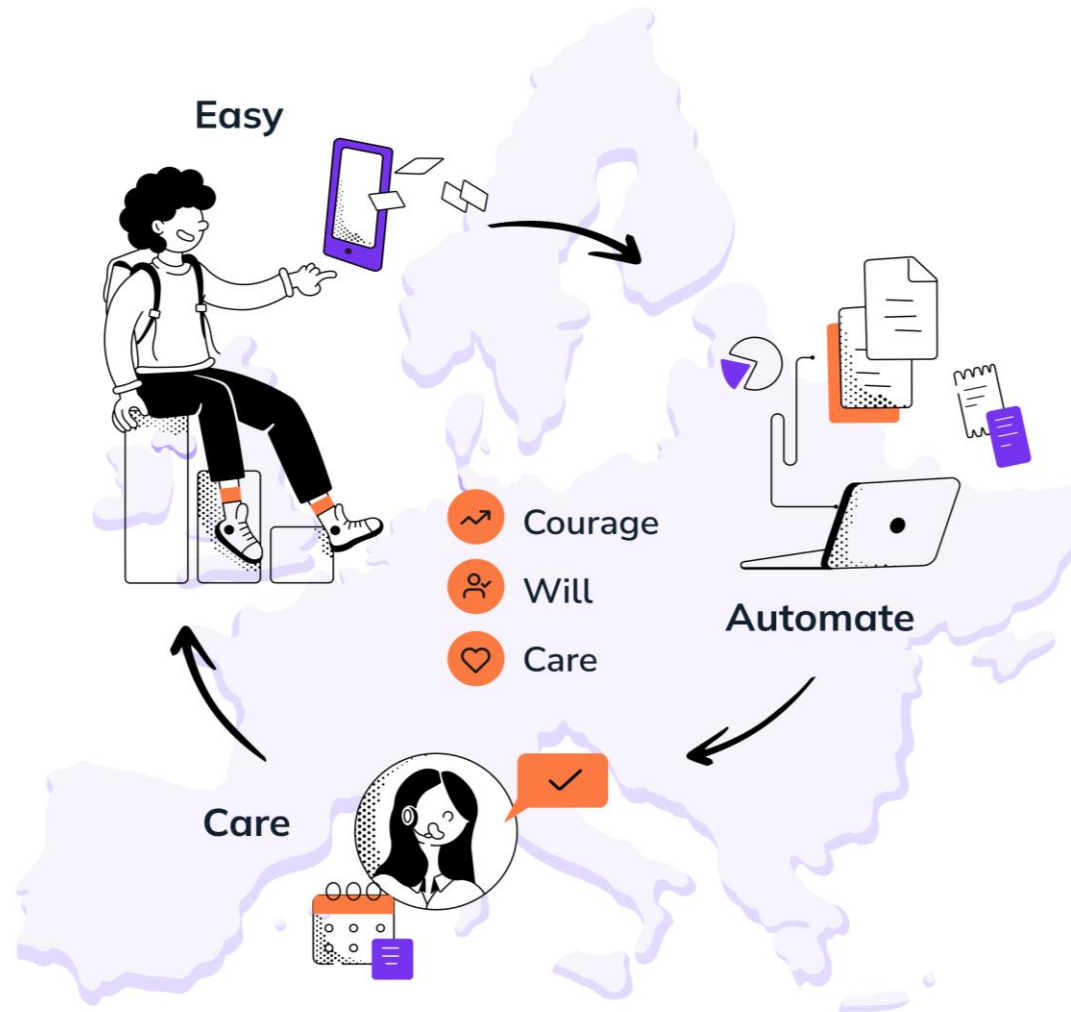
Keskeistä toimintaympäristössä

- Euroopan talouden hallinnan markkinan digitalisaatiota kiihdyttävät monet rakenneuudistukset.
- Esimerkiksi verkkolaskudirektiivin käyttöönotto EU:ssa pakottaa jokaisen yrityksen ottamaan käyttöön ohjelmiston, joka mahdollistaa verkkolaskujen lähettämisen ja vastaanottamisen.
- PSD2 mahdollistaa reaaliaikaisen näkymän taloushallintojärjestelmästä pankkiin ilmaiseksi.
- Rahanpesulain ja asiakkaan tuntemisprosessit vaativat resursseja, mikä kiihdyttää digitalisaation lisäksi konsolidaatiota.



Strategian eteneminen

Visio



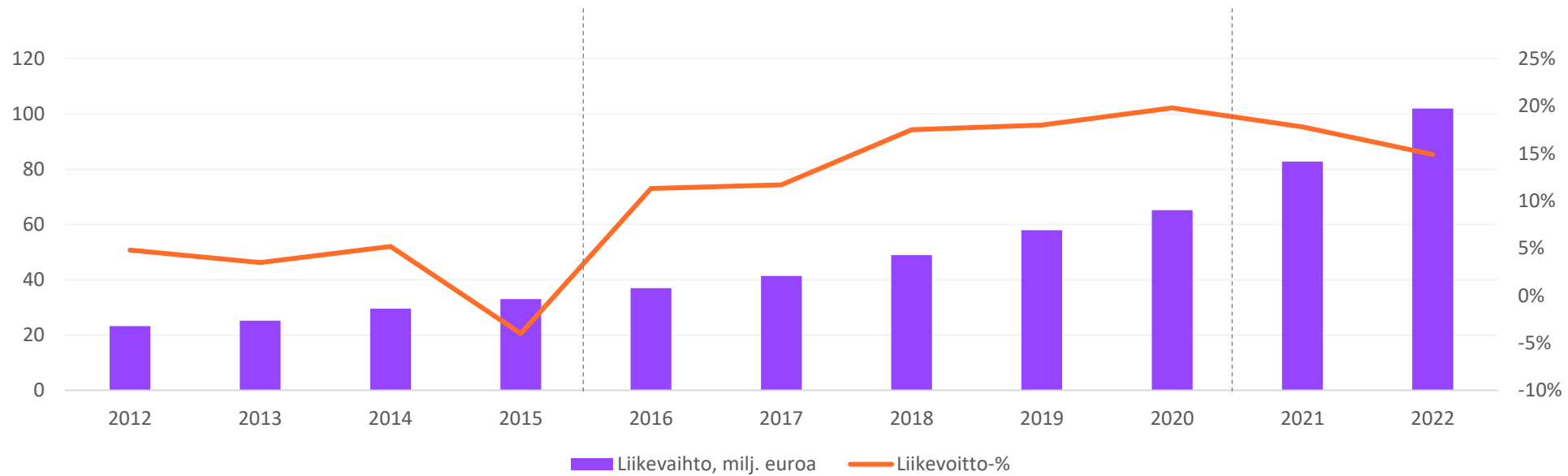
Unbeatable accounting and banking services for SMEs

Keskipitkän aikavälin (2023–2025) taloudelliset tavoitteet

- Liikevaihdon vuosittainen kasvu yli 30 prosenttia
- Käyttökatteen vuosittainen kasvu yli 15 prosenttia
- Kasvava euromääräinen liikevoitto
- Kasvava osakekohtainen osinko



Todistetusti toimiva strategia ja vahva historiallinen näyttö



2000
–
2015

2016
–
2020

2021
–
2025

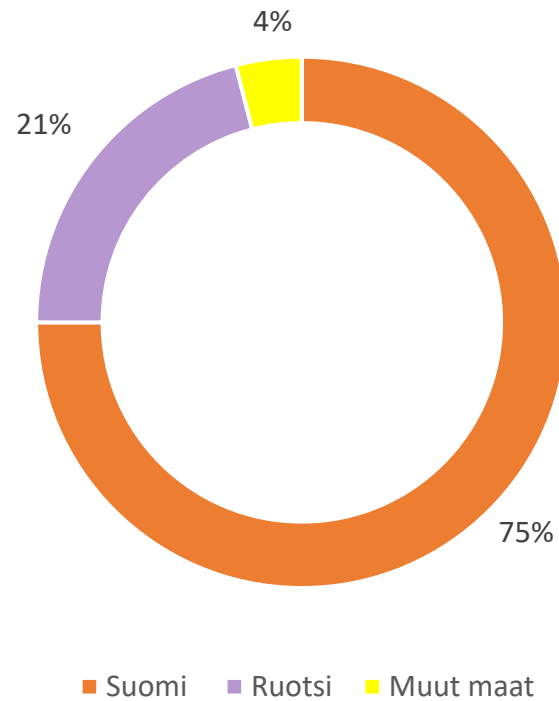
Digitaalisten valmiuksien ja alustan rakentaminen Suomessa

Digitalisaation läpimurron vaikutus tulokseen

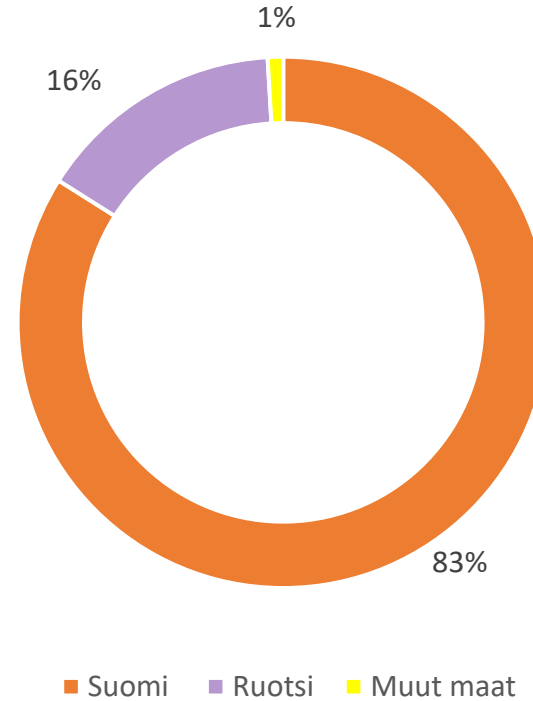
Hyväksi havaitun konseptin monistaminen kansainvälisillä markkinoilla

Kansainvälistyminen etenee suunnitellusti

Liikevaihdon jakauma 1-3/2023



Liikevaihdon jakauma 1-3/2022



Strategian eteneminen Q1 2023

01. Digitaalisen myynnin kiihdyttäminen.

- Uudet nettivisut ja yhteinäinen brändi julkaistiin kaikissa toimintamaissa.
- Digitaalista ostamisen polkua onnistuttiin yksinkertaistamaan, mikä näkyy tuloksekkaampana myyntinä.
- Talenom ja Talenom One -tuotteet korvasivat TiliJaska-palvelut.

02. Pankkipalveluiden jakelu.

- Ensimmäiset testiasiakkaat ovat saaneet tilinsä.
- Jakelu asiakkaille aloitetaan lähiviikkoina vaiheittain.

03. Järjestelmien käyttöönotto Ruotsissa.

- **Pohjautuen Suomen kokemuksiin, Talenomin prosessien ja omien ohjelmien käyttöönotolla voidaan rutiineihin käytetty työaika pudottaa neljännekseen.**
- Keskitytty sesonkiaikana toiminnallisuuksien hiomiseen.
- PSD2-rajapinta otettiin käyttöön helpottamaan maksamisen prosessia ja tehostamaan kirjanpitoa.

04. Yritystokohteiden kannattavuuden nopea parantaminen.

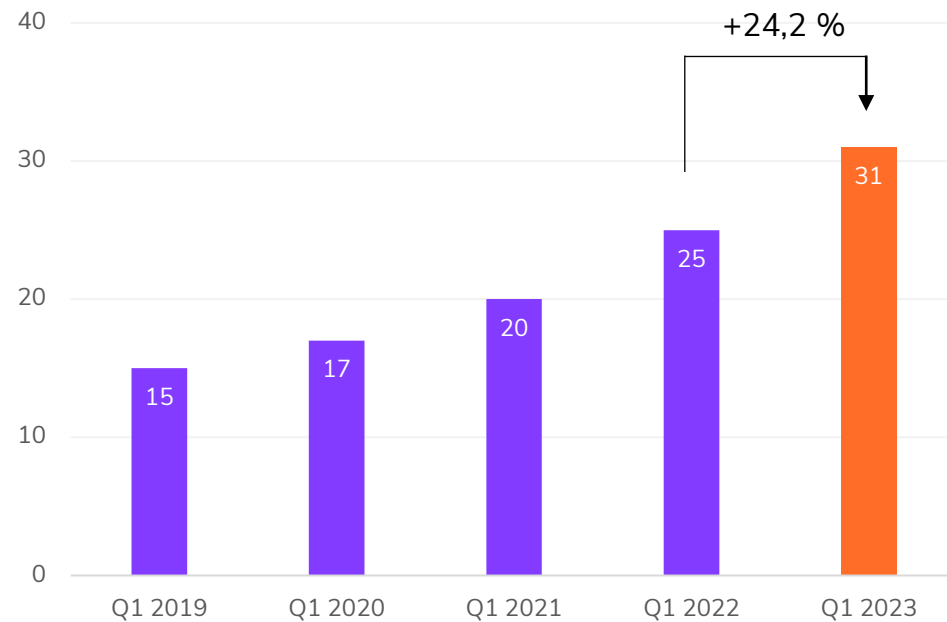
- Saatiin yhtenäistettyä tehokas integraatiomalli yritystokohteen haltuun ottamiseksi.

Talous

Konsernin liikevaihto

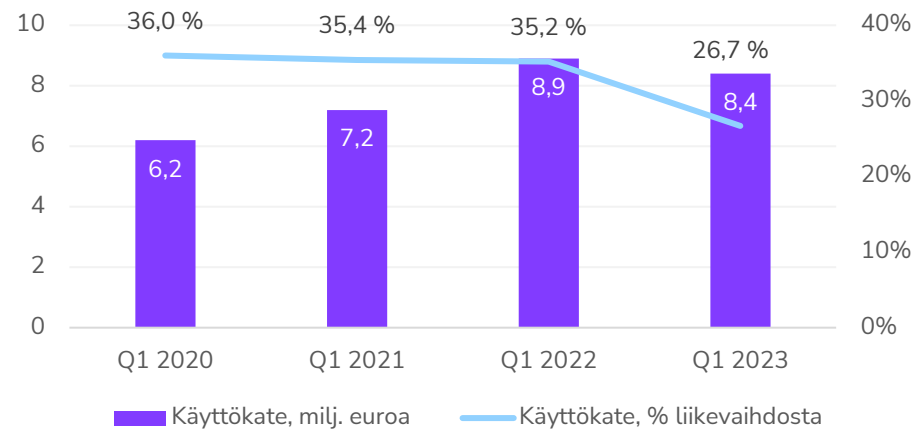
- Kasvu perustui useisiin yritysostoihin Ruotsissa ja Espanjassa sekä vahvaan orgaaniseen kasvuun Suomessa.
- Noin 40 % kasvusta oli orgaanista ja noin 60 % yritysostoista.
- Liikevaihdon taso jäi hieman tavoitellusta tasosta volyymipohjaisen ja konsultatiivisen laskutuksen osalta sekä heikon Ruotsin kruunun kurssivaikutuksen vuoksi.

Liikevaihto tammi-maaliskuu (milj. euroa)



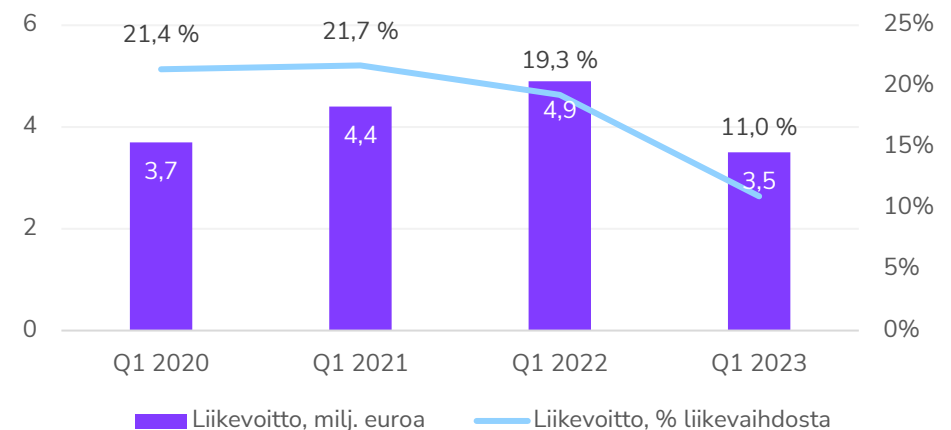
Konsernin kannattavuus

Käyttökateen kehitys tammi-maaliskuu



- Käyttökatetta rasitti Espanjassa syksyllä 2022 hankittu järjestelmälusta, jonka käyttökate heikentävä vaikutus oli noin 0,5 (0,0) miljoonaa euroa. Lisäksi yrityskauppoihin ja muihin kuluihin liittyvien kertaluonteisten erien heikentävä vaikutus oli 0,5 miljoonaa euroa suhteessa vertailukauteen.

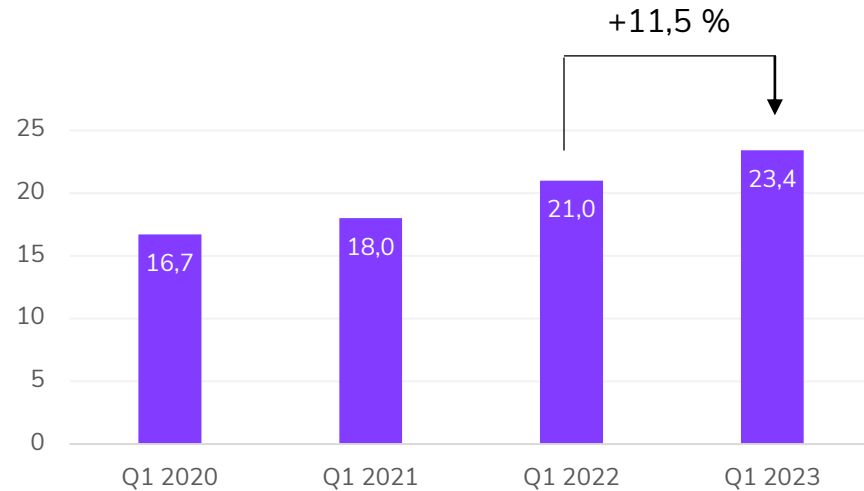
Liikevoiton kehitys tammi-maaliskuu



- Kannattavuutta painoivat panostukset kasvuun, palkkainflaatio sekä yrityskaupoista johtuvat integraatio- ja muut kulut.

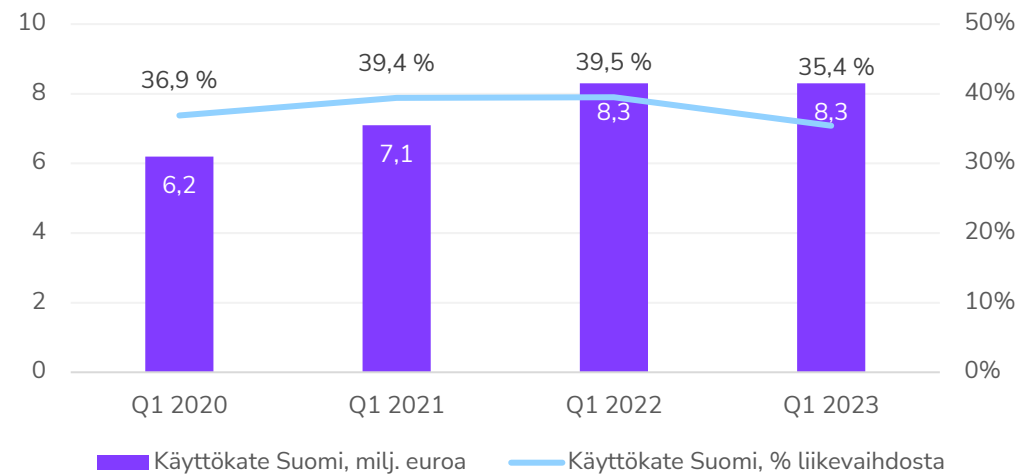
Liiketoiminnan kehitys Suomessa

Liikevaihdon kehitys tammi-maaliskuu, meur



- Liikevaihdon kasvu syntyi onnistuneella asiakashankinnalla ja laajojen kuukausilaskutteisten palvelupakettien myynnillä.
- Liikevaihdon kasvua hidasti volyymipohjaisen ja konsultatiivisen laskutuksen taso.

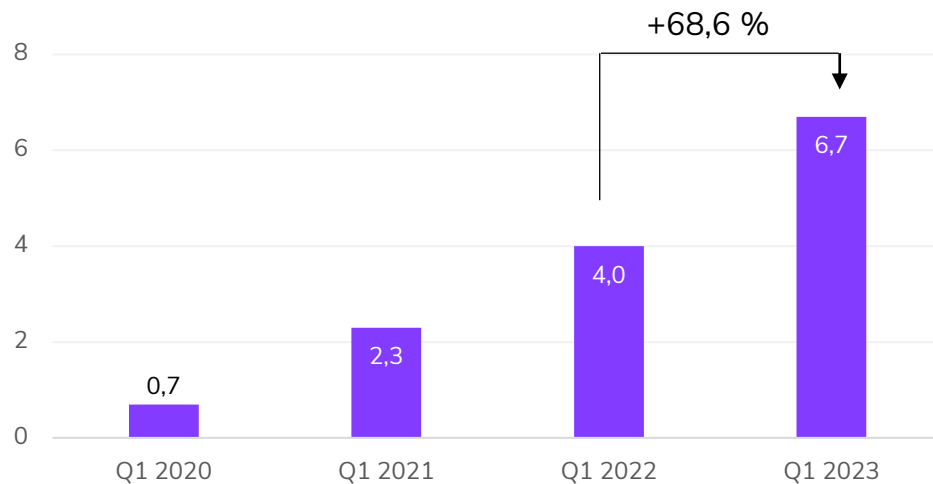
Käyttökate kehitys tammi-maaliskuu



- Suhteellista kannattavuutta heikensivät nousseet kustannukset, jotka siirrettiin vasta raportointikauden lopussa asiakashintoihin.

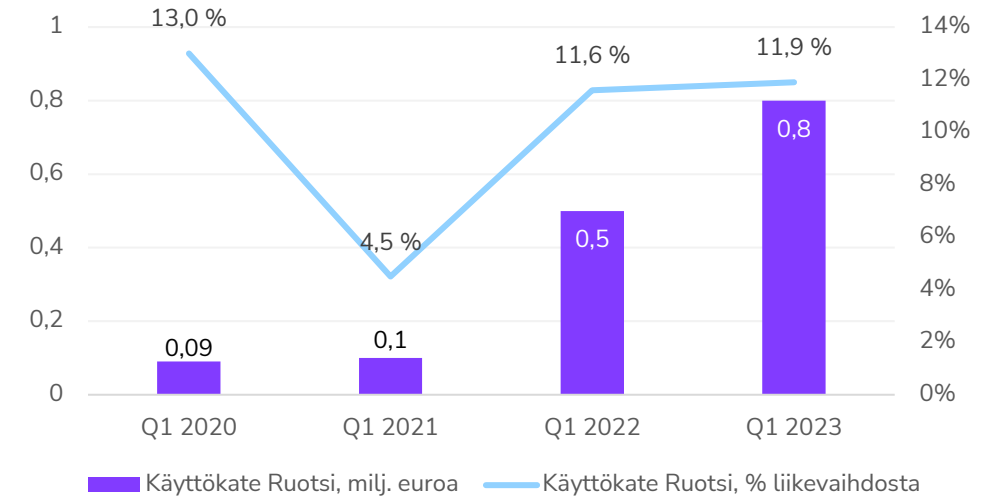
Liiketoiminnan kehitys Ruotsissa

Liikevaihdon kehitys tammi-maaliskuu, meur



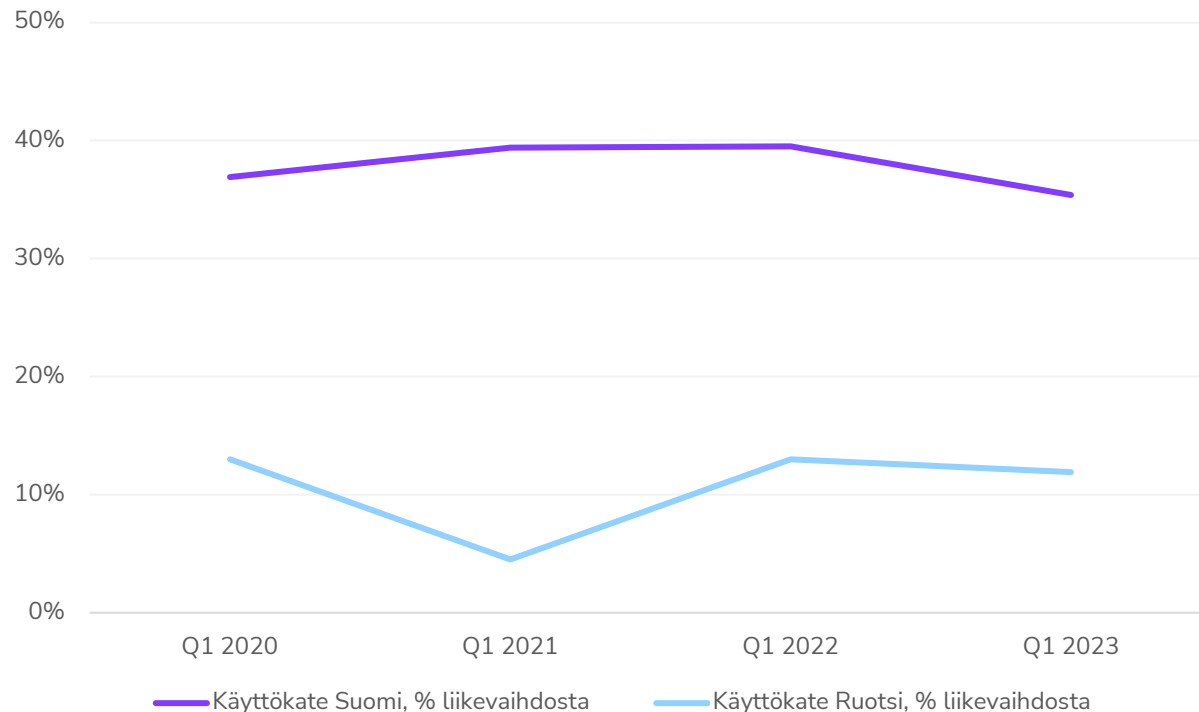
- Liikevaihdon kasvu syntyi pääosin yritysostoista.
- Heikko Ruotsin kruunun valuuttakurssi vaikutti negatiivisesti euromääräisen liikevaihdon kehitykseen.

Käyttökate kehitys tammi-maaliskuu



- Ruotsin kannattavuutta painavat edelleen organisaation vahvistaminen, kiihtyvä integraatiotyö ja oman ohjelmiston käyttöönotto.
- Heikko Ruotsin kruunun valuuttakurssi vaikutti negatiivisesti euromääräisen käyttökateen kehitykseen.

Automaation myötä Ruotsin käyttökateen odotetaan nousevan Suomen tasolle



- Vahva ohjelmisto-osaamisemme on mahdollistanut erittäin tehokkaan ja pitkälle automatisoidun kirjanpito-prosessin Suomessa.
- Suomen ja Ruotsin liiketoiminnan välistä käyttökateen eroa selittää ennen kaikkea automaatioasteen ero.
- Suomen kokemuksiin pohjautuen Talenomin prosessien ja omien ohjelmien käyttöönotolla voidaan rutiineihin käytetty työaika pudottaa neljännekseen.
- Tämä puolestaan mahdollistaa lisäarvoa tuovien palveluiden tarjoamisen asiakkaillemme myös Ruotsissa.

Näkymät ja ohjeistus 2023 ennallaan

Ohjeistus

- Liikevaihto 120–130 miljoonaa euroa
- Kasvava euromääräinen käyttökate
- Kasvava euromääräinen liikevoitto

Näkymien taustat

Talenom odottaa tilitoimistomarkkinan kasvavan yhtiön kaikissa toimintamaissa vuonna 2023 ja kysynnän säilyvän vakaana. Lisäksi toimialan konsolidaation ennakoidaan jatkuvan muun muassa digitalisaation aiheuttaman murroksen ja sähköisen taloushallinnon lainsäädännön kiristymisen vauhdittamana. Talenomin tavoitteena on jatkaa erittäin vahvaa kasvua ja laajentumista kaikissa toimintamaissaan sekä Euroopan muissa maissa, joissa on merkittävä mahdollisuus laajentua tilitoimistoalan digitalisaation edelläkävijänä.

Orgaanisen kasvun lisäksi ohjeistus sisältää arvion vuoden 2023 aikana mahdollisesti tehtävistä yrityskaupoista. Vuoden 2023 liikevaihdon kokonaiskasvusta valtaosan odotetaan tulevan yritysostoista. Uusille markkina-alueille laajentuminen mahdollistaa yhtiön pitkän aikavälin kasvun.

Yritysostoilla on lyhyellä aikavälillä negatiivinen vaikutus suhteelliseen kannattavuuteen. Yritysostokohteen kannattavuus nousee Talenomin ydinliiketoiminnan tasolle arviolta kolmessa vuodessa siitä, kun uudet järjestelmät on otettu kohteessa käyttöön täysimääräisesti. Ruotsissa uusien ohjelmistojen käyttöönotto on aloitettu syksyllä 2022. Talenomin viime vuosina tekemät investoinnit automaatioon, asiakasystävällisiin käyttöliittymiin ja pienasiakassegmenttiin sekä kansainvälisesti skaalautuvaan ohjelmistoalustaan tulevat nostamaan poistotasoa suhteessa liikevaihtoon, mutta operatiivinen kannattavuus paranee käyttökatteella mitattuna.



TALENOM

Thank you

Otto-Pekka Huhtala
Toimitusjohtaja
+358 40 703 8554
otto-pekka.huhtala@talenom.fi

Matti Eilonen
Talousjohtaja
+358 40 753 4335
matti.eilonen@talenom.fi