

Talenom – digitalisoimassa Euroopan tilitoimistomarkkinaa

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala, Talenom Oyj
Pörssisijoittajan viikko 13.9.2023

TALENOM

Sisältö

- Talenom lyhyesti
- Markkina ja strategia
- Taloudellinen kehitys ja näkymät
- Miksi sijoittaa Talenomiin



Talenom lyhyesti

Talenom vuonna 2022

”Taloushallinnon digitalisoituminen sekä tilitoimistopalveluiden automatisaatio muuttavat tilitoimistoalan totuttuja toimintamalleja. Toimialan edelläkävijänä yhdistämme ainutlaatuisella tavalla omien järjestelmiemme kehittämisen ja tilitoimistopalvelut.”

Liikevaihto
102,1 milj. euroa

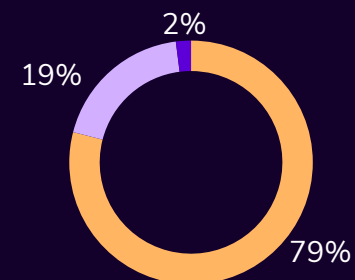
Käyttökate
31,7 % liikevaihdosta

Liikevoitto (EBIT)
15,0 % liikevaihdosta

Työntekijöitä vuoden lopussa
1 336

Toimintamaat
Suomi, Ruotsi, Espanja, Italia

Liikevaihdon jakauma 2022



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

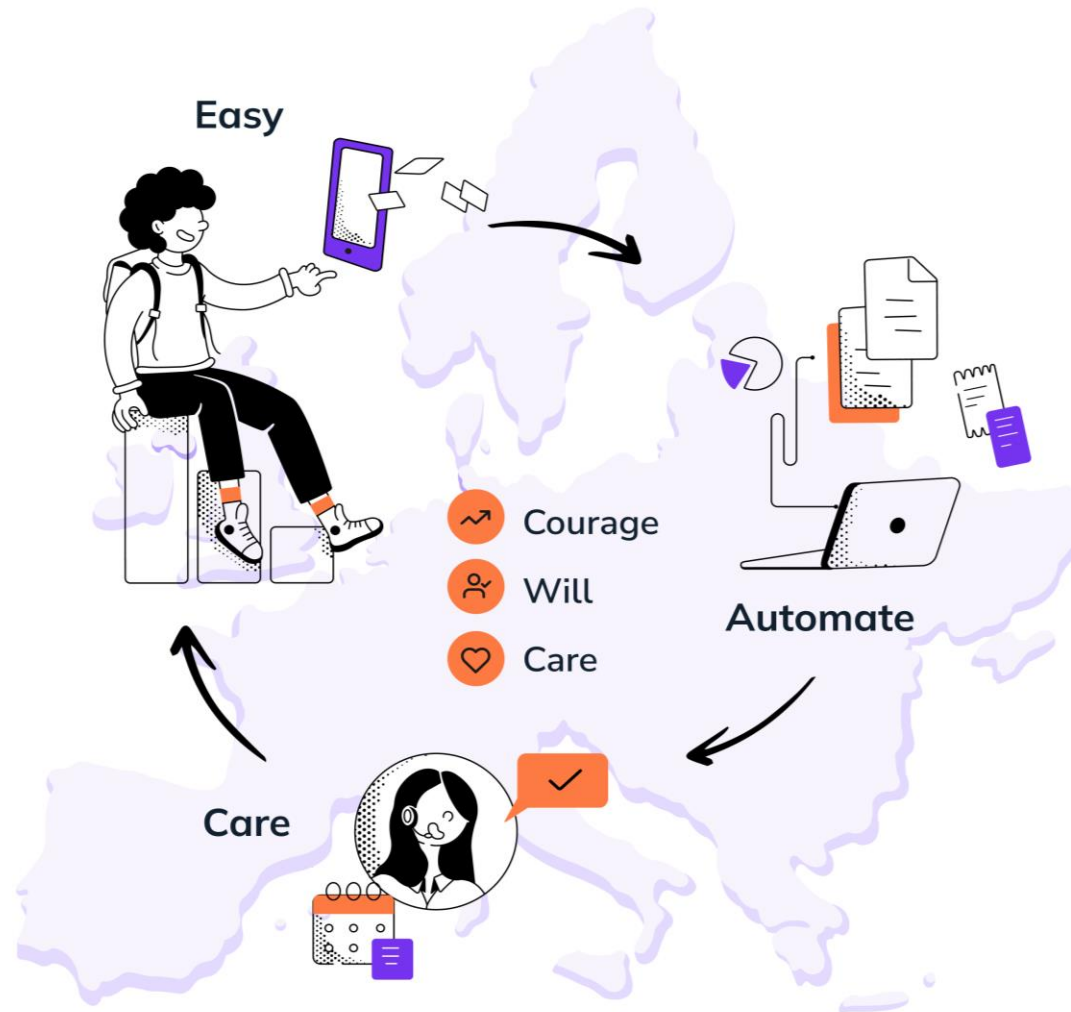
Markkina ja strategia

Euroopan tilitoimistomarkkina ja sen kehitys

- Markkinan koko on noin **100 miljardia euroa**.
- Digitalisaatiota kiihdyttävät ja pakottavat muun muassa:
 - **Työvoimapula kasvavan regulaation** kanssa pakottaa etsimään tehokkaampia toimintatapoja.
 - **Verkkolaskudirektiivin käyttöönotto EU:ssa** pakottaa jokaisen yrityksen ottamaan käyttöön ohjelmiston, joka mahdollistaa verkkolaskujen lähettämisen ja vastaanottamisen.
- Digitalisaation kiihdyttämä muutos tarjoaa edelläkävijälle mahdollisuuden kasvaa ja Talenom on päättänyt hyödyntää kasvun mahdollisuuden. Strateginen valinta heikentää suunnitellusti lyhyellä aikavälillä konsernin suhteellista kannattavuutta.

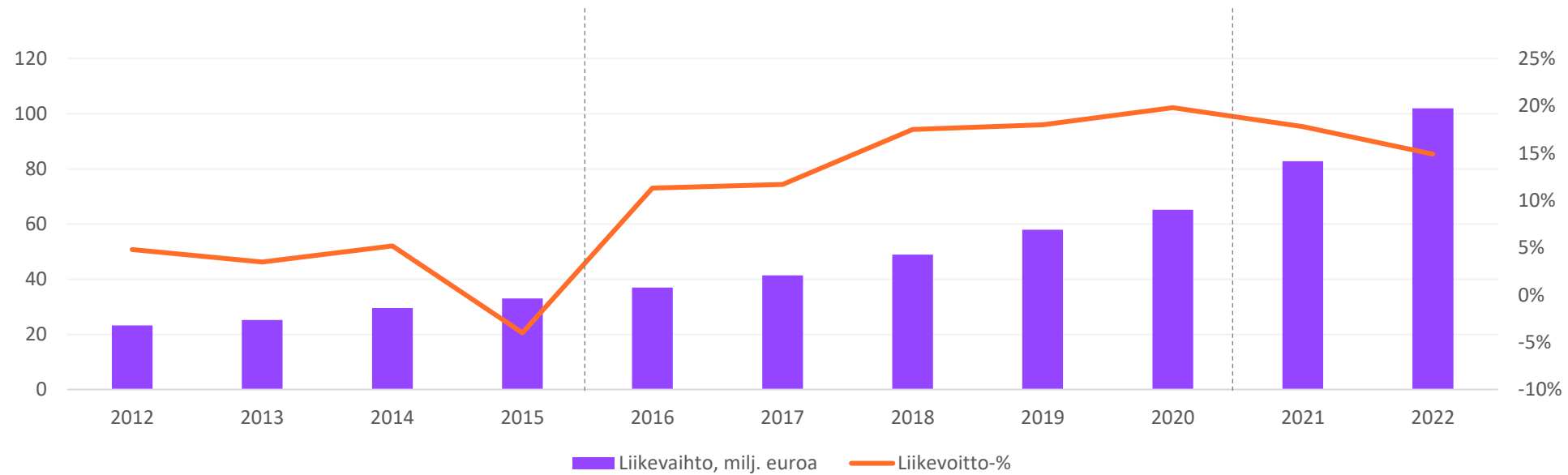


Visio



Unbeatable accounting and banking services for SMEs

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

Keskipitkän aikavälin (2023–2025) taloudelliset tavoitteet

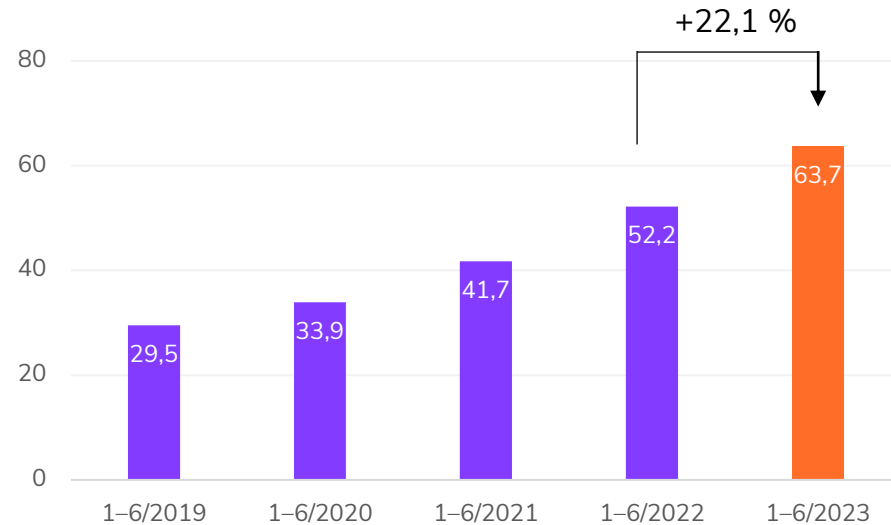
- Liikevaihdon vuosittainen kasvu yli 30 prosenttia
- Käyttökatteen vuosittainen kasvu yli 15 prosenttia
- Kasvava euromääräinen liikevoitto
- Kasvava osakekohtainen osinko



Taloudellinen kehitys ja näkymät

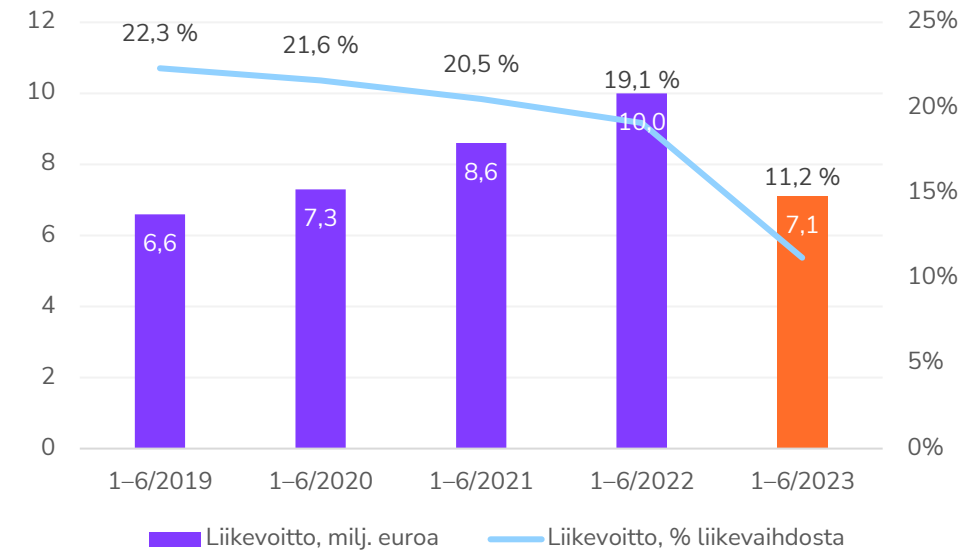
Konsernin liikevaihto

Liikevaihto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



- Noin kolmasosa kasvusta orgaanista, loput yritysostoista etenkin Ruotsissa ja Espanjassa
- Orgaanisen kasvun taustalla asiakkasmäärien ja lisäarvopalvelujen myynnin kasvu Suomessa
- Heikolla Ruotsin kruunulla ja talouden hiipumisella negatiivinen vaikutus. Volyymiperusteinen laskutus pieneni asiakkaiden liiketoimintojen supistuessa ja yritystoiminnan lopettamisten lisääntyessä. Näiden yhteenlaskettu negatiivinen vaikutus liikevaihtoon oli noin 4 %.

Liikevoitto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



- Suhteellista kannattavuutta painoi etupainotteiset panostukset kasvuun, palkkainflaatio, Espanjasta hankittuun järjestelmälustaan liittyvät henkilöstö- ja muut kulut sekä yritysostoista johtuvat integraatio- ja muut kulut.
- Aloitimme kevään aikana koko konsernia koskevat merkittävät kannattavuuden parannustoimet, joista olennaisimpana rekrytointien määräaikainen pysäyttäminen ja kiinteän kulurakenteen leikkaaminen.

Näkymät ja ohjeistus 2023 (tarkennettu)

Ohjeistus

- Liikevaihto 125–130 miljoonaa euroa (aiemmin 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.

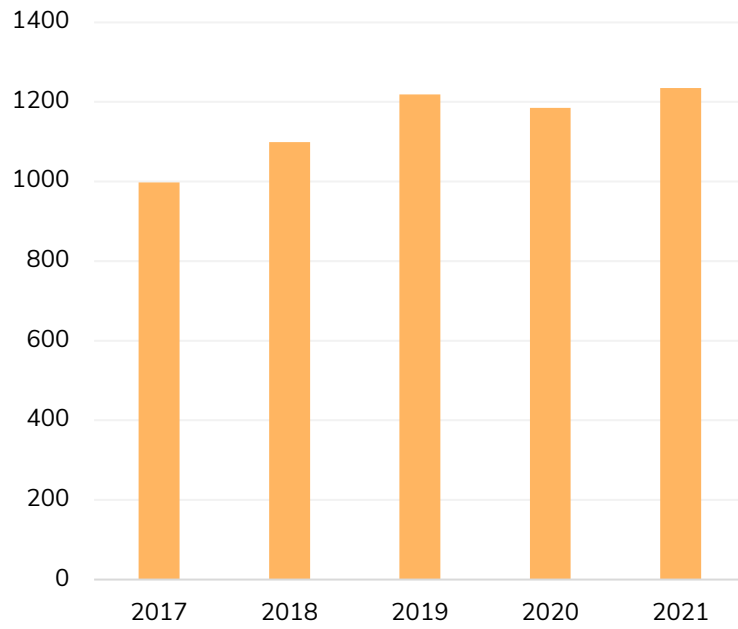
Yritysostoilla on lyhyellä aikavälillä negatiivinen vaikutus suhteelliseen kannattavuuteen. Yritystokohteen kannattavuus nousee Talenomin ydinliiketoiminnan tasolle arviolta kolmessa vuodessa siitä, kun uudet järjestelmät on otettu kohteessa käyttöön täysimääräisesti. Ruotsissa uusien ohjelmistojen käyttöönotto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



Miksi sijoittaa Talenomiin

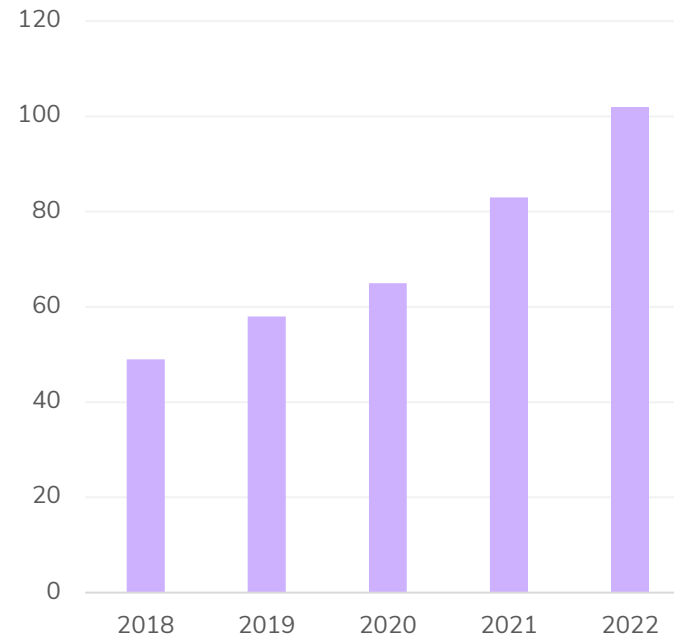
Kannattavaa kasvua vakaasti kasvavalla ja defensiivisellä markkinalla

Suomen kirjanpito- ja tilinpäätös-
palveluiden markkina, milj. euroa



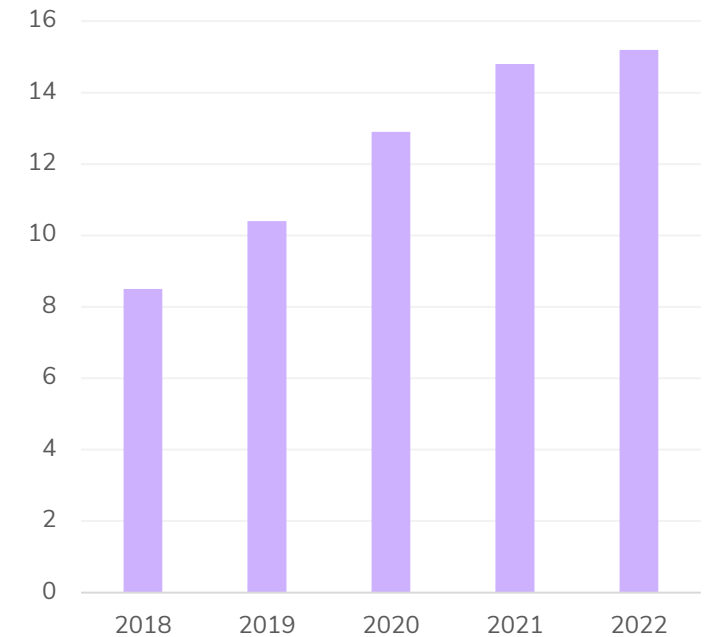
Toimialan kasvu (CAGR) 2001-2021
5 %

Talenomin liikevaihdon kehitys
milj. euroa

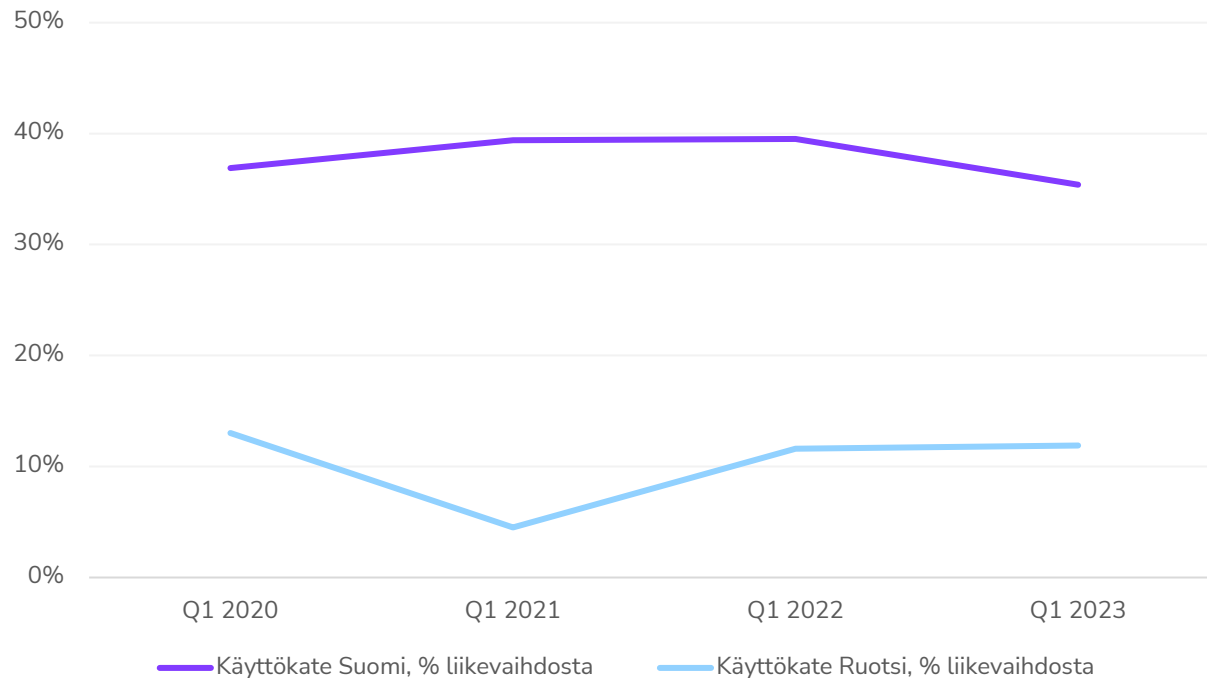


Liikevaihdon kasvu (CAGR) 2005-2022
17%

Talenomin liikevoiton (EBIT) kehitys
milj. euroa



Automaation myötä Ruotsin käyttökatteen odotetaan nousevan Suomen tasolle



- Vahva ohjelmisto-osaamisemme on mahdollistanut erittäin tehokkaan ja pitkälle automatisoidun kirjanpito-prosessin Suomessa.
- Suomen ja Ruotsin liiketoiminnan välistä käyttökatteen 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.

Miksi sijoittaa Talenomiin

1. Markkinaa selvästi nopeampaa kasvua ja skaalautuvaa kannattavuutta
2. Teknologiaosaaminen tuo selvän kilpailuedun
3. Asiakassuhteiden pysyvyys ja jatkuvan liiketoiminnan suuri osuus tuo ennustettavuutta
4. Vahva asema Suomen ydinmarkkinalla
5. Kansainvälistymisen ja pienasiakaskonseptin tuomat kasvumahdollisuudet



TALENOM

Kiitos

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