

Puolivuosikatsaus 2023

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala ja talousjohtaja Matti Eilonen
Talenom Oyj 21.7.2023

TALENOM

Sisältö

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



H1 2023: Talenomin kasvu jatkui vahvana. Kasvustrategia yhdessä haastavan suhdanteen kanssa heikensi kannattavuutta.

Liikevaihto

63,7 (52,2) milj. euroa, kasvua +22 %

Käyttökate

17,2 (18,2) milj. euroa, laskua -5 %

Liikevoitto

7,1 (10,0) milj. euroa, laskua -29 %

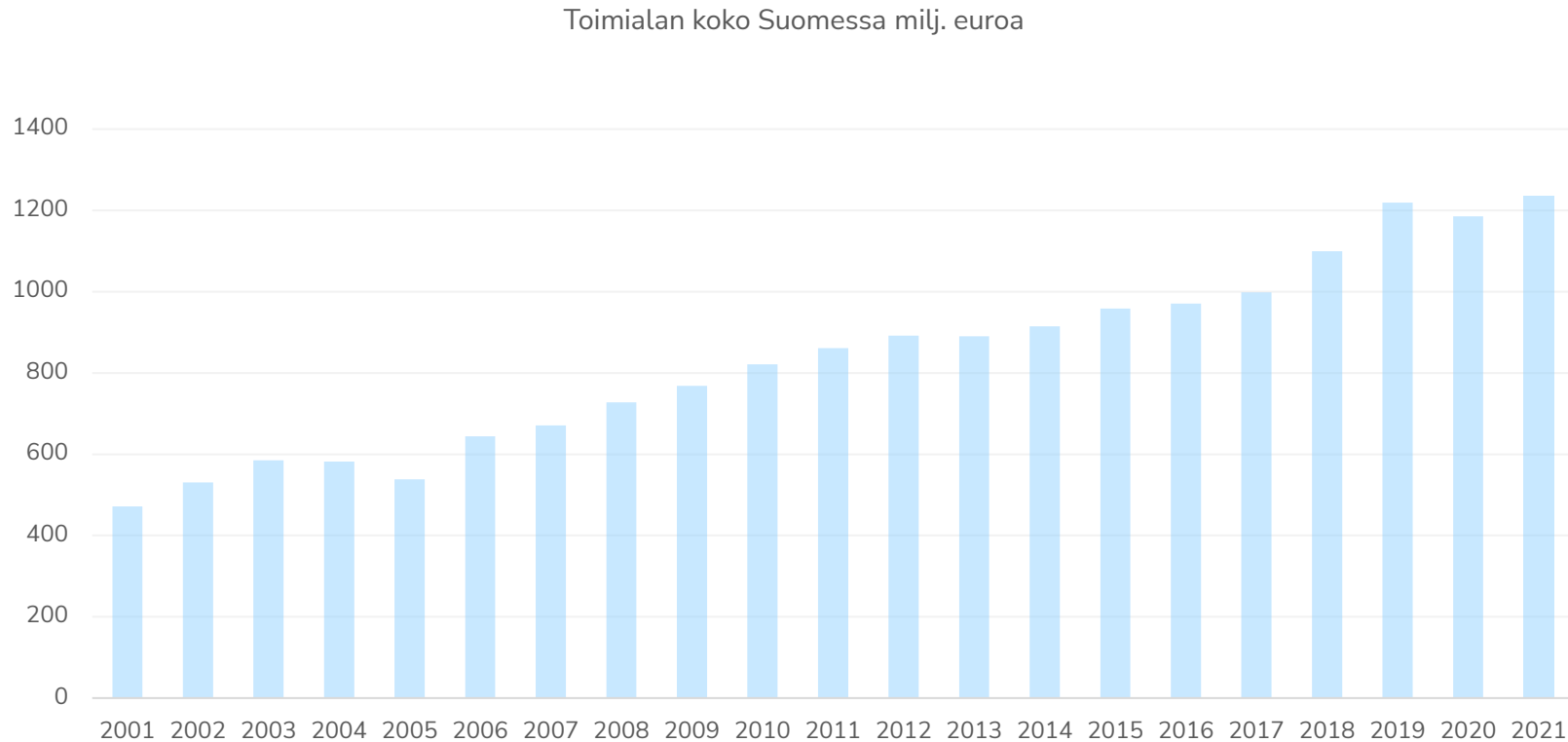
- Liikevaihdon kasvu jatkui vahvana kasvustrategian mukaisesti jääden tavoitellusta tasosta
- Heikko suhdanne yhdessä kasvupanostusten kanssa painanut kannattavuutta liikaa
- Merkittävät kannattavuuden parantamistoimet aloitettu

Keskeistä Euroopan tilitoimistomarkkinassa

- Euroopan tilitoimistomarkkinan 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.



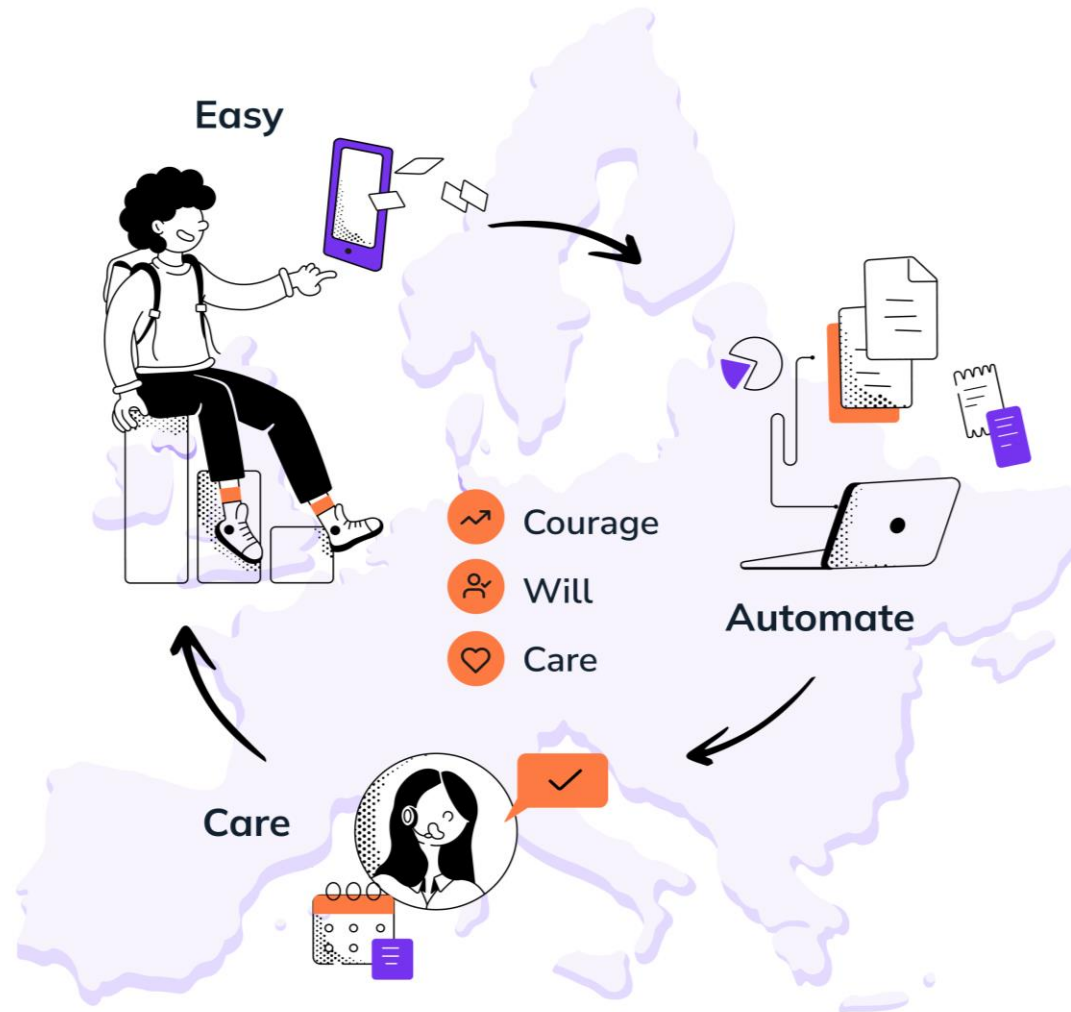
Talouden hiipuminen heijastui tilitoimistomarkkinaan toisella neljänneksellä



- Tilitoimistomarkkina on perinteisesti ollut defensiivinen ja vakaasti kasvava.
- Tilastokeskuksen mukaan Suomen tilitoimistomarkkina on kasvanut keskimäärin noin 5 % vuosina 2001-2021.
- Talouden yleinen hiipuminen johti asiakaskohtaisten volyymiperusteisten laskutusten pienenemiseen asiakkaiden liiketoimintojen supistuessa sekä yritystoiminnan lopettamisien lisääntymisiin erityisesti vuoden 2023 toisella neljänneksellä.
- Tästä huolimatta Talenom arvio, että tilitoimistomarkkina kasvaa vuonna 2023 kaikissa yhtiön toimintamaissa ja kysyntä säilyy vakaana.

Strategian eteneminen

Visio



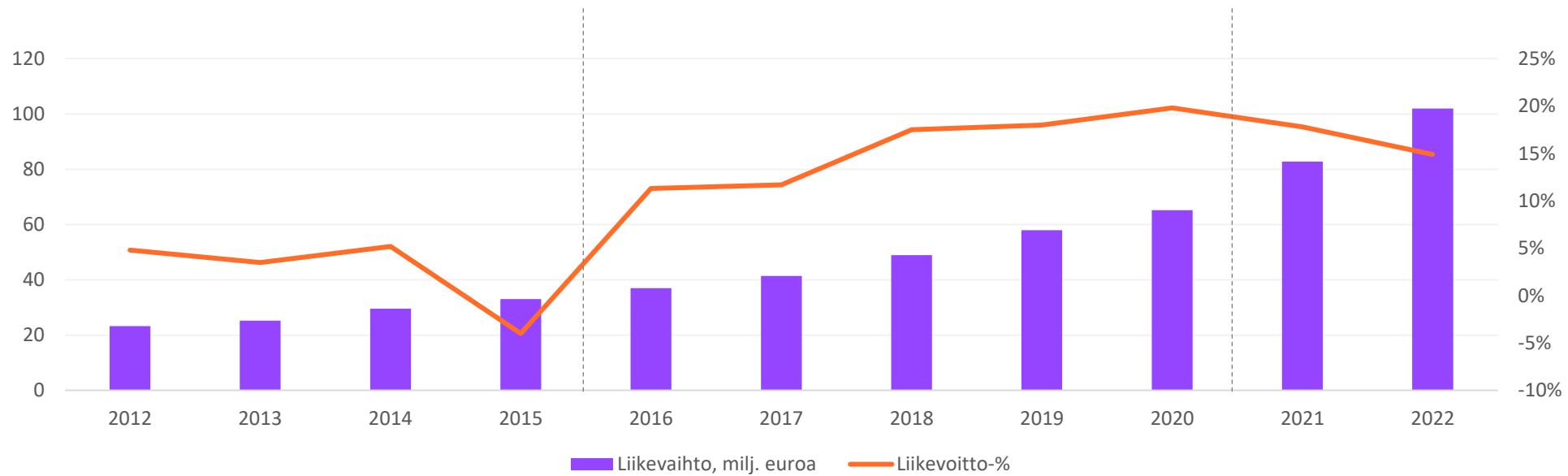
Unbeatable accounting and banking services for SMEs

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

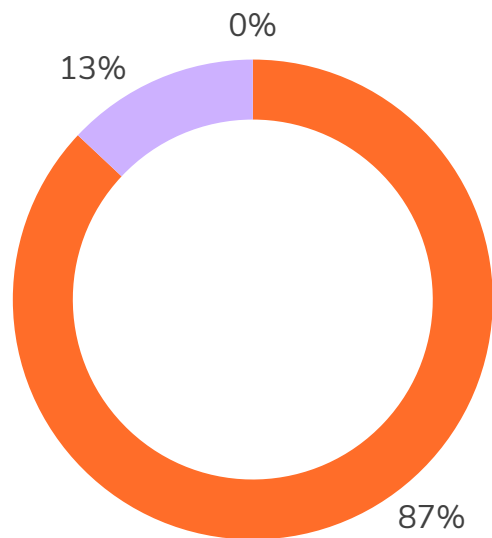
Digitaalisten valmiuksien ja alustan rakentaminen Suomessa

Digitalisaation läpimurron vaikutus tulokseen

Hyväksi havaitun konseptin monistaminen kansainvälisillä markkinoilla

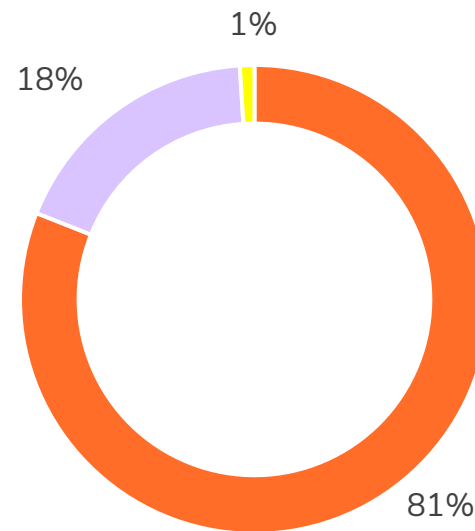
Kansainvälistyminen etenee suunnitellusti

Liikevaihdon jakauma 1-6/2021



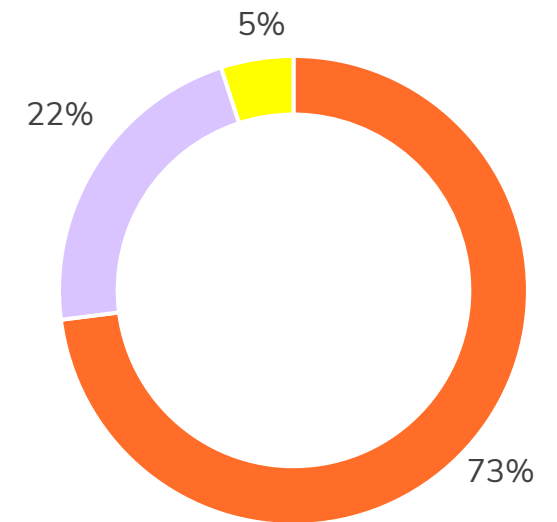
■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Liikevaihdon jakauma 1-6/2022



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Liikevaihdon jakauma 1-6/2023



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Strategian eteneminen H1 2023

01. Digitaalisen myynnin kiihdyttäminen.

02. Pankkipalveluiden jakelu.

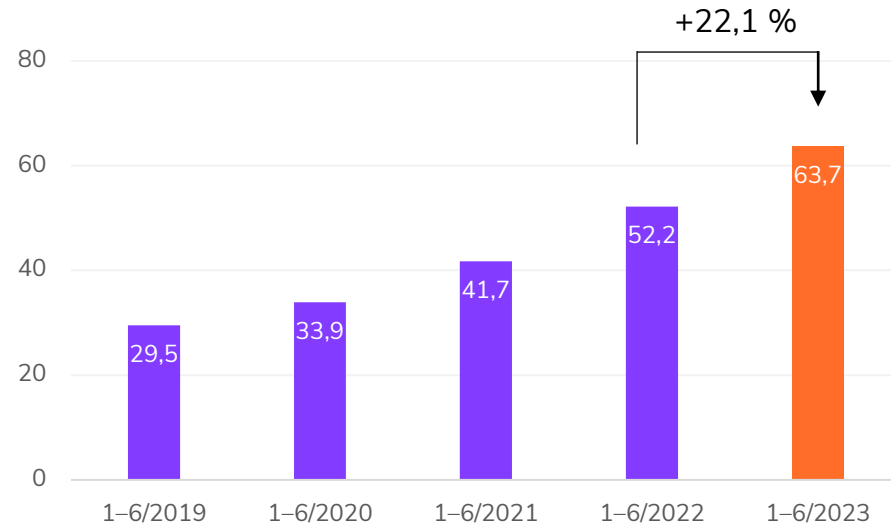
03. Järjestelmien käyttöönotto Ruotsissa.

- Digitaalinen myynti eteni yhtenäistetyn brändin, uusien nettisivujen ja ostettavamman tuotteistuksen avulla.
- Digitaalisen ostamisen polkua onnistuttiin yksinkertaistamaan. Esimerkiksi Talenom-ohjelmistotuotteen käyttöönotto on mahdollista itsepalveluna Suomessa.
- Pankkipalveluiden jakelussa edistytettiin ja Talenom Tilien jakelu aloitettiin Suomessa. Tämä tuo merkittävää säästöä ja helppoutta asiakkaiden pankkiasiointiin. Samalla uskomme Talenom Tilin edistävän uusasiakashankintaamme.
- Ruotsissa oman alustan käyttöönotossa on keskitytty toiminnallisuuksien hiomiseen ja uusien ominaisuuksien käyttöönottoon.
- Kiihdytämme alustan käyttöönottoa vaiheittain toimisto kerrallaan lomakauden jälkeen.
- Ruotsin projekti on opettanut meille paljon oman alustan käyttöönotosta uudessa maassa. Samalla olemme luoneet yhtiölle kyvykkyyden alustamme käyttöönottoon uusiin maihin ja skaalautuvan alusta-arkkitehtuurin.
- Pohjautuen Suomen kokemuksiin, Talenomin prosessien ja alustan käyttöönotto mahdollistaa rutiinistyönä tiputtamisen jopa neljännekseen nykyisestä.

Talous

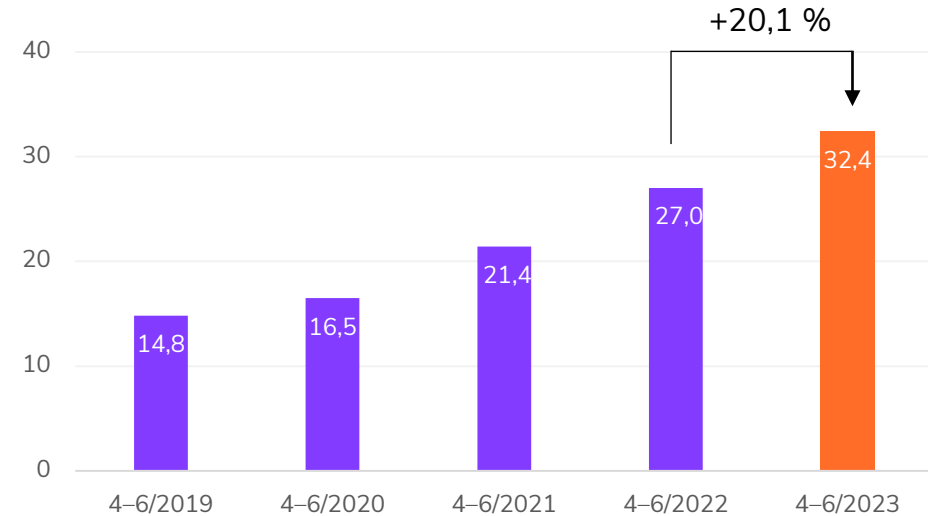
Konsernin liikevaihto

Liikevaihto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



- Noin kolmasosa kasvusta orgaanista, loput yritysostoista etenkin Ruotsissa ja Espanjassa
- Orgaanisen kasvun taustalla asiakasmäärien 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 %.

Liikevaihto huhti-kesäkuu (milj. euroa)

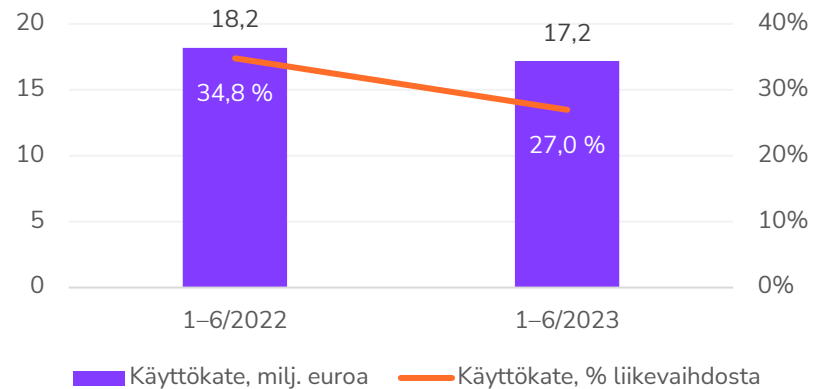


- Noin kolmasosa kasvusta orgaanista, loput yritysostoista etenkin Ruotsissa ja Espanjassa
- Orgaanisen kasvun taustalla asiakasmäärien ja lisäarvopalvelujen myynnin kasvu Suomessa
- Heikolla Ruotsin kruunulla ja talouden hiipumisella negatiivinen vaikutus. Volyymiperusteinen laskutus pieneni asiakkaiden liiketoimintojen supistuessa ja yritystoiminnan lopettamisten lisääntyessä. Näiden yhteenlaskettu negatiivinen vaikutus liikevaihtoon oli noin 6 %.

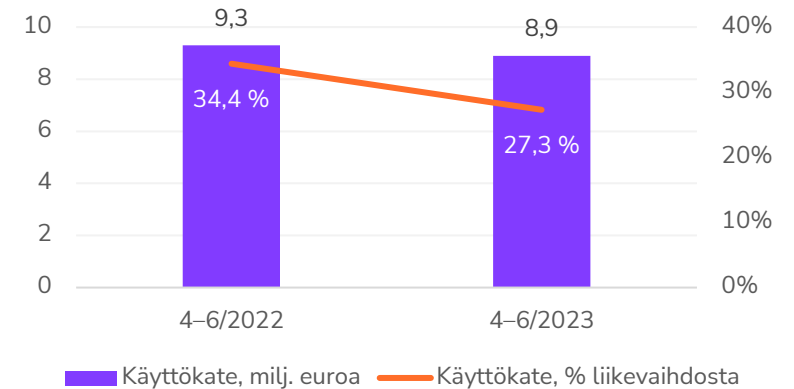
Konsernin kannattavuus

- Suhteellista kannattavuutta painoi etupainotteiset panostukset kasvuun, palkkainflaatio, Espanjasta hankittuun järjestelmälustaan liittyvät henkilöstö- ja muut kulut sekä yritysostoista johtuvat integraatio- ja muut kulut. Kasvupanostukset sekä Espanjan alustan ja yritysostojen integraatio- ja muut kertaluonteiset kulut olivat alkuvuonna yli 3 miljoonaa euroa suuremmat kuin vertailukaudella.
- Etupainotteinen resursointi painoi kannattavuutta liikevaihdon jäädessä tavoitellusta heikon suhdanteen vuoksi.
- Aloitimme kevään aikana koko konsernia koskevat merkittävät kannattavuuden parannustoimet, joista olennaisimpana rekrytointien määräaikainen pysäyttäminen ja kiinteän kulurakenteen leikkaaminen.

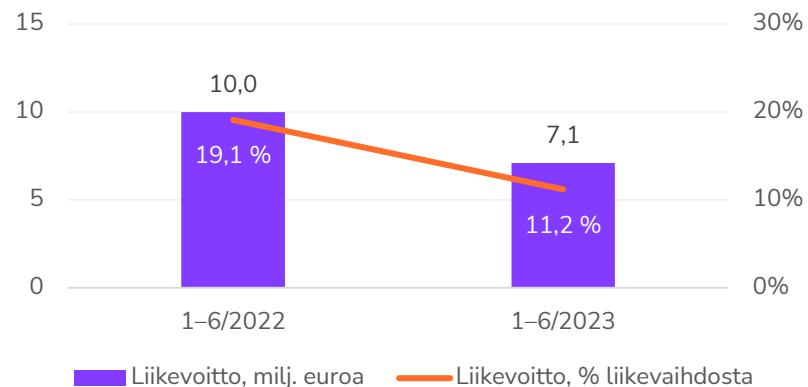
Käyttökatteen kehitys 1-6/2023



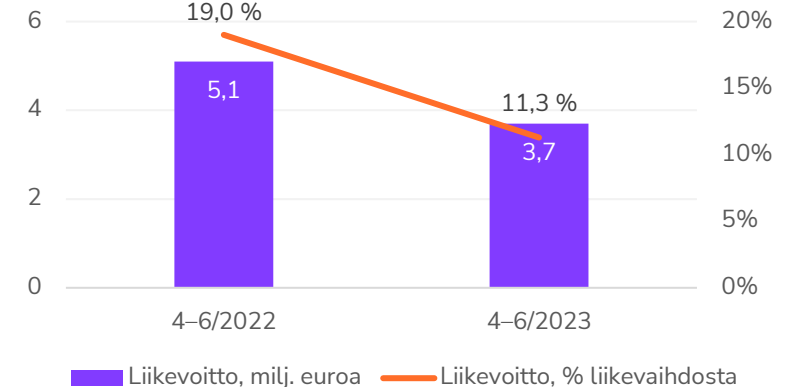
Käyttökatteen kehitys 4-6/2023



Liikevoiton kehitys 1-6/2023



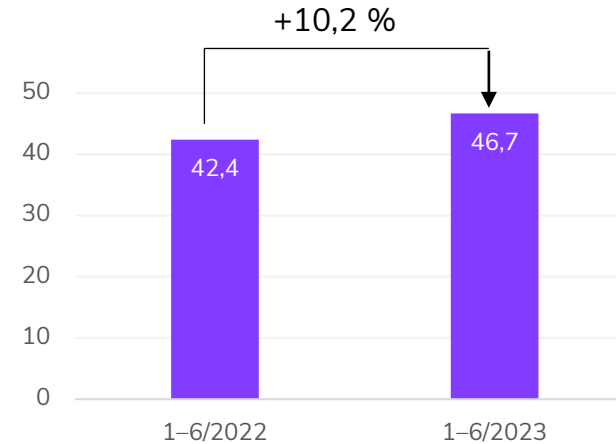
Liikevoiton kehitys 4-6/2023



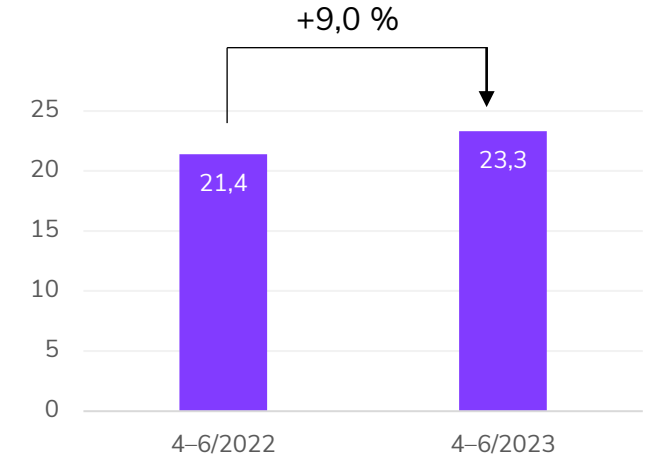
Liiketoiminnan kehitys Suomessa

- Liikevaihdon kasvun taustalla olivat asiakasmäärän kasvu ja lisäarvopalvelujen myynti. Talouden yleinen hiipuminen johti asiakaskohtaisten volyymiperusteisten laskutusten pienenemiseen asiakkaiden liiketoimintojen supistuessa sekä yritystoiminnan lopettamisien lisääntymisiin, ja niiden vaikutus alkoi näkyä voimakkaammin toisella vuosineljänneksellä. Tehdyt hinnantarkistukset inflaation aiheuttamaa kustannusnousua vastaan liudentuivat huomattavasti yleisten talouden heijastevaikutusten vuoksi.
- Etupainotteinen resursointi painoi kannattavuutta liikevaihdon jäädessä tavoitellusta heikon suhdanteen vuoksi.
- Suhteellista kannattavuutta heikensivät nousseet kustannukset ja ennakoitua heikompi kasvu. Talenom käynnisti keväällä kannattavuuden parannustoimenpiteet Suomen liiketoiminnoissa. Näistä merkittävin on rekrytointien määräaikainen pysäyttäminen, kunnes tavoiteltu kannattavuustaso on kasvun myötä saavutettu. Lisäksi yhtiö toteuttaa kiinteän kulurakenteen tarkastelun toimitila- ja alihankintasopimuksissa sekä muun kulurakenteen sopeuttamista.

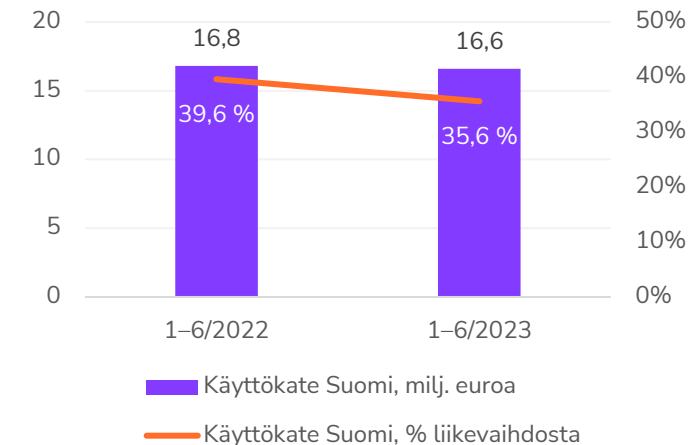
Liikevaihdon kehitys 1-6/2023, meur



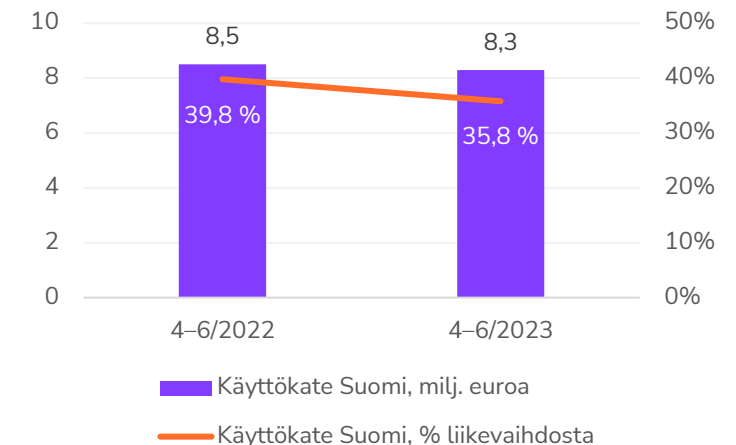
Liikevaihdon kehitys 4-6/2023, meur



Käyttökate kehitys 1-6/2023



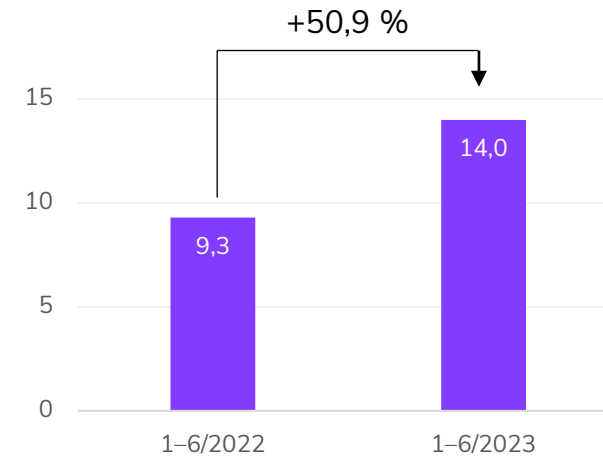
Käyttökate kehitys 4-6/2023



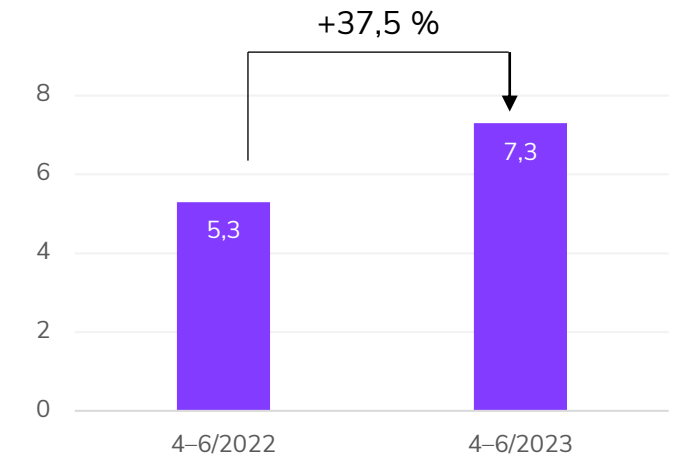
Liiketoiminnan kehitys Ruotsissa

- Liikevaihdon kasvu syntyi pääosin yritysostoista. Kasvua hidastivat yleiset talouden hidastumisen heijastevaikutukset. Lisäksi edelleen heikentynyt Ruotsin kruunun valuuttakurssi vaikutti negatiivisesti euromääräisen liikevaihdon kehitykseen.
- Ruotsin kannattavuutta painoi edelleen kiihtyvä integraatiotyö ja alustan käyttöönotto sekä näiden toimien vaatima resursointi. Kannattavuutta heikensivät myös yleisen talouden hidastumisen heijastevaikutukset, minkä lisäksi heikko Ruotsin kruunun valuuttakurssi vaikutti negatiivisesti euromääräisen käyttökäteen kehitykseen.
- Etupainotteinen resursointi painoi kannattavuutta liikevaihdon jäädessä tavoitellusta heikon suhdanteen vuoksi.
- Talenom hidastaa Ruotsissa kovan kasvuvaiheen jälkeen yrityskauppojen toteuttamista, ja keskittyy parantamaan tehokkuutta ja kannattavuutta ottamalla taloudelliset hyödyt yhtenäisistä toimintatavoista sekä alustasta. Arvioimme toimien nostavan kannattavuutta jo toisella vuosipuoliskolla.

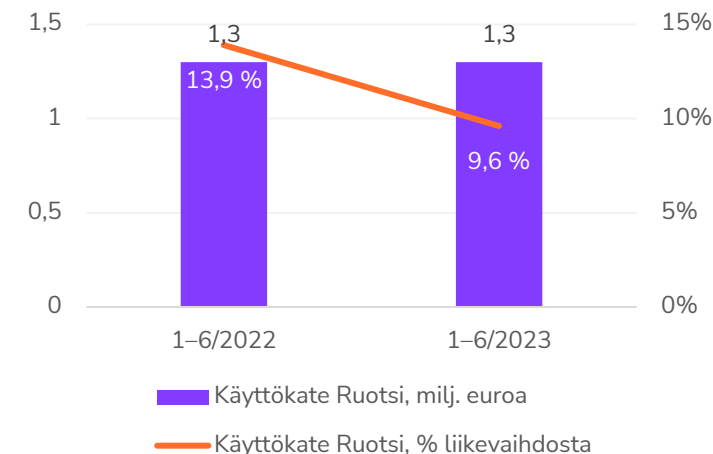
Liikevaihdon kehitys 1-6/2023, meur



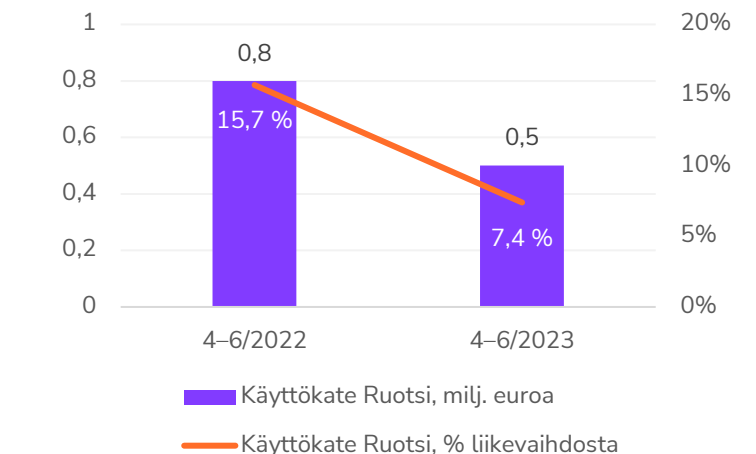
Liikevaihdon kehitys 4-6/2023, meur



Käyttökäteen kehitys 1-6/2023



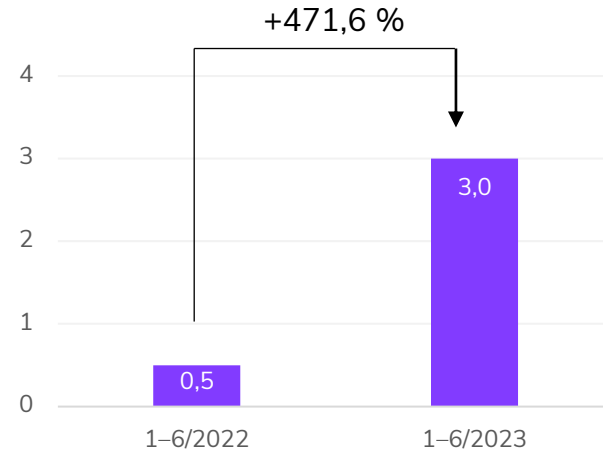
Käyttökäteen kehitys 4-6/2023



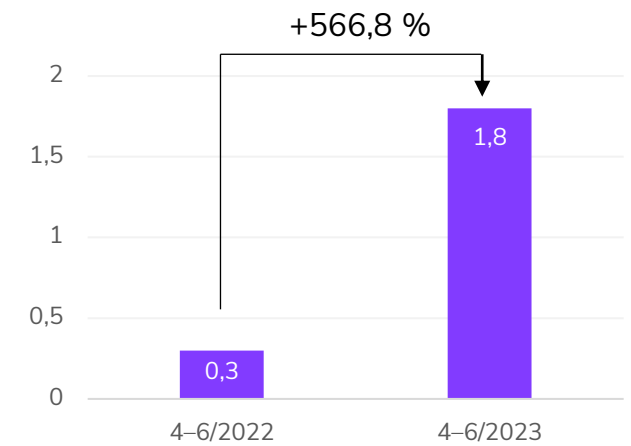
Liiketoiminnan kehitys muissa maissa

- Liikevaihdon kasvu syntyi pääosin yritysostoista.
- Espanjan tilitoimistoliiketoiminta on käyttökatteella mitattuna kannattavaa, mutta kannattavuutta rasittaa tukitoimintojen suhteellinen osuus sekä hankittu alustaliiketoiminta.
- Tukitoiminnot ja Espanjan alustaliiketoiminta olivat noin 1,5 miljoonaa euroa enemmän kuin vertailukaudella painaen koko kannattavuuden negatiiviseksi.
- Odotamme Espanjan liiketoimintojen parantavan selvästi suhteellista kannattavuuttaan liiketoiminnan volyymin nousun ja Talenomin tehokkaiden prosessien käyttöönoton myötä.
- Hankittu alusta mahdollistaa asiakassegmentoinnin, mikä tukee kannattavuuden kasvua jatkossa. Espanjassa on myös aloitettu robotiikan hyödyntäminen, jolla tehostetaan tekemisen prosesseja.

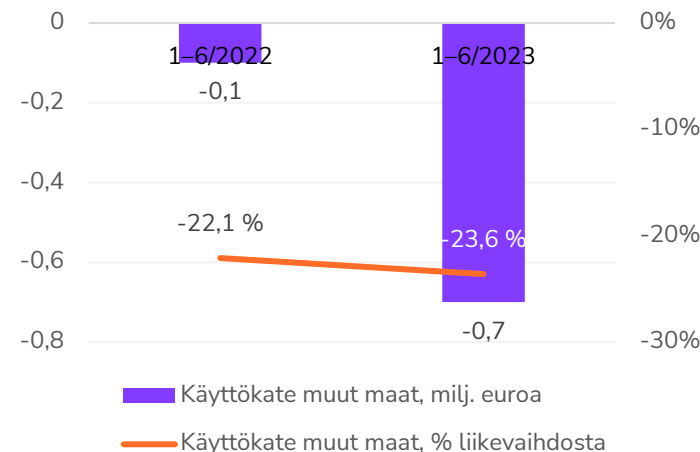
Liikevaihdon kehitys 1-6/2023, meur



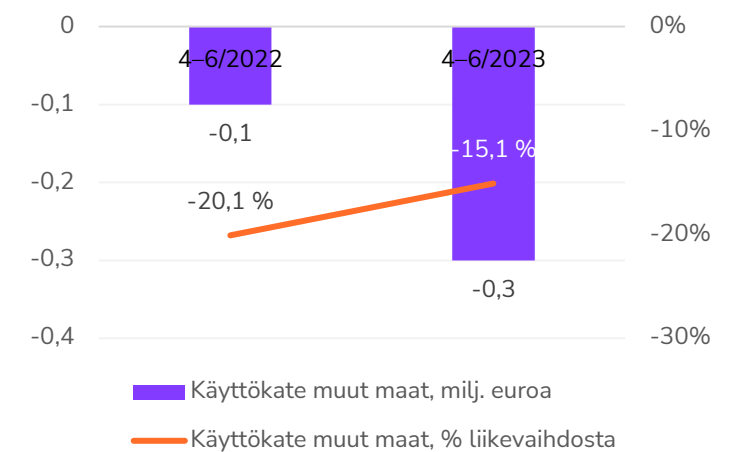
Liikevaihdon kehitys 4-6/2023, meur



Käyttökate kehitys 1-6/2023



Käyttökate kehitys 4-6/2023



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.



TALENOM

Kiitos

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

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