

Liiketoimintakatsaus Q1 2025

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala ja talousjohtaja Matti Eilonen
Talenom Oyj 24.4.2025

TALENOM

Sisältö

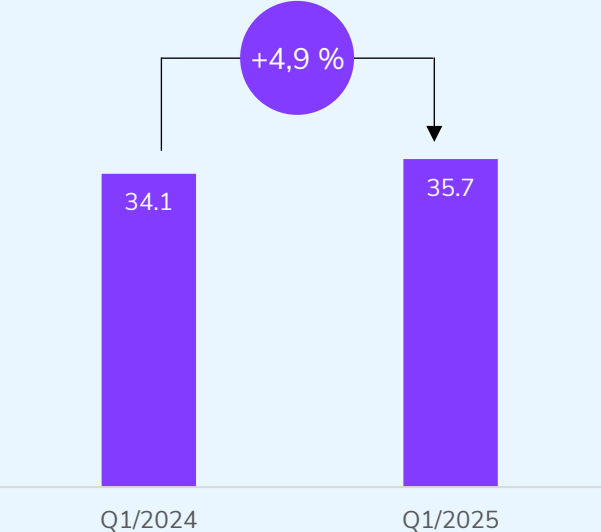
- Katsauskausi
- Taloudellinen kehitys
- Näkymät ja ohjeistus
- Strategian eteneminen
- Ohjelmistoliiketoiminta



Ohjelmistoliiketoiminnan eriyttäminen saatiin päätökseen, Suomen liiketoiminta kasvoi kannattavuuden edelleen parantuessa

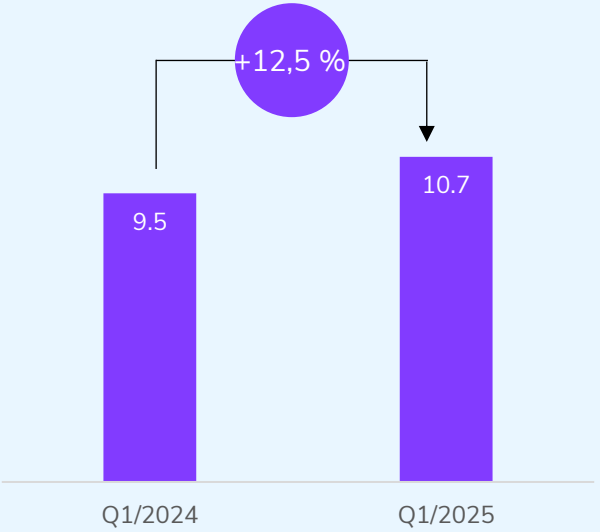
Suomen liikevaihto kehittyi positiivisesti, konsernin vertailukelpoinen liikevaihto vertailukauden tasolla

Liikevaihto tammi-maaliskuu (milj. euroa)



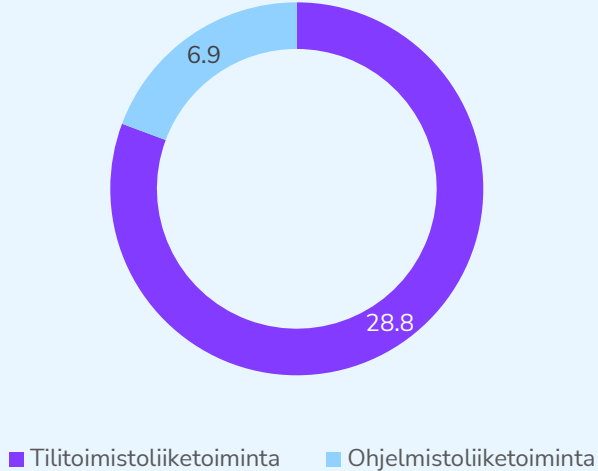
Suomen erinomainen kannattavuus nosti konsernin käyttökate

Käyttökate tammi-maaliskuu (milj. euroa)



Liiketoiminta-alueet vuoden 2025 alusta lähtien: Tilitoimistoliiketoiminta ja Ohjelmistoliiketoiminta

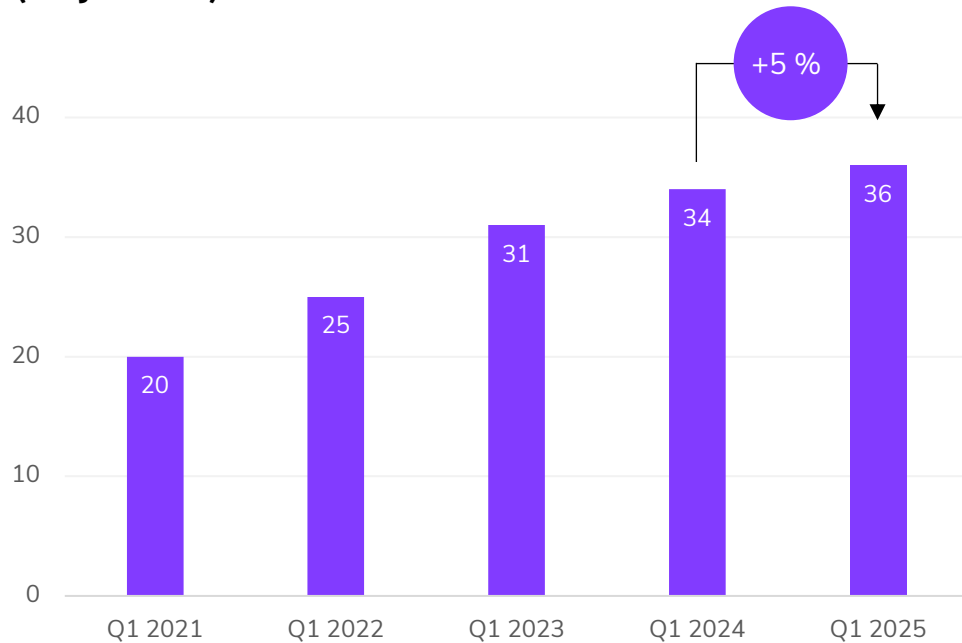
Liikevaihto tammi-maaliskuu (milj. euroa)



Talous

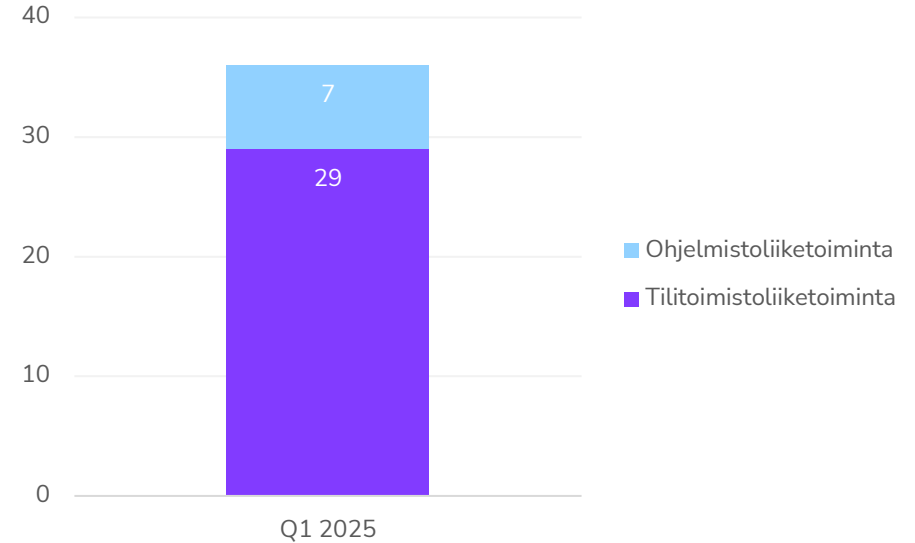
Konsernin vertailukelpoinen liikevaihto vertailukauden tasolla

Liikevaihto tammi-maaliskuu
(milj. euroa)



- Vertailukelpoinen liikevaihto oli vertailukauden tasolla.
- Suomen liikevaihto kasvoi, Ruotsissa vuoden 2024 aikana tapahtunut asiakaspoistuma heijastui negatiivisesti liikevaihtoon.
- Espanjan liikevaihto oli vertailukauden tasolla.

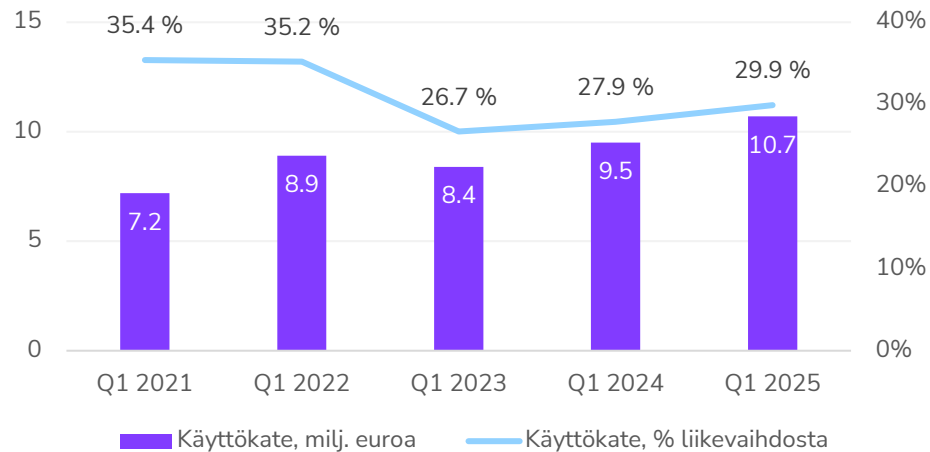
Liikevaihto liiketoiminta-alueittain tammi-maaliskuu
(milj. euroa)



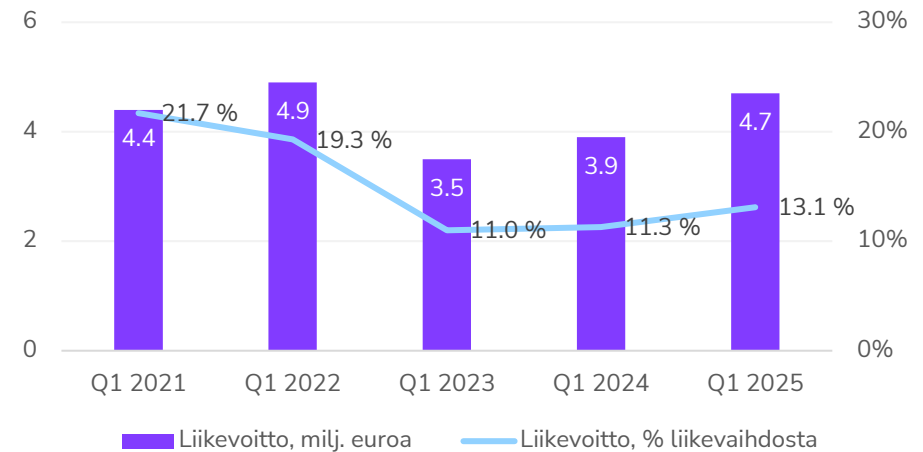
- Ohjelmistoliiketoiminnan tuloutusperiaatteesta johtuen liikevaihto oli 1,5 miljoonaa euroa suurempi vertailukauteen nähden.
- Konsernin vertailukelpoinen liikevaihto oli 34,2 miljoonaa euroa.

Konsernin kannattavuus vahvistui edelleen Suomen hyvän kehityksen johdosta

Käyttökate kehitys tammi-maaliskuu



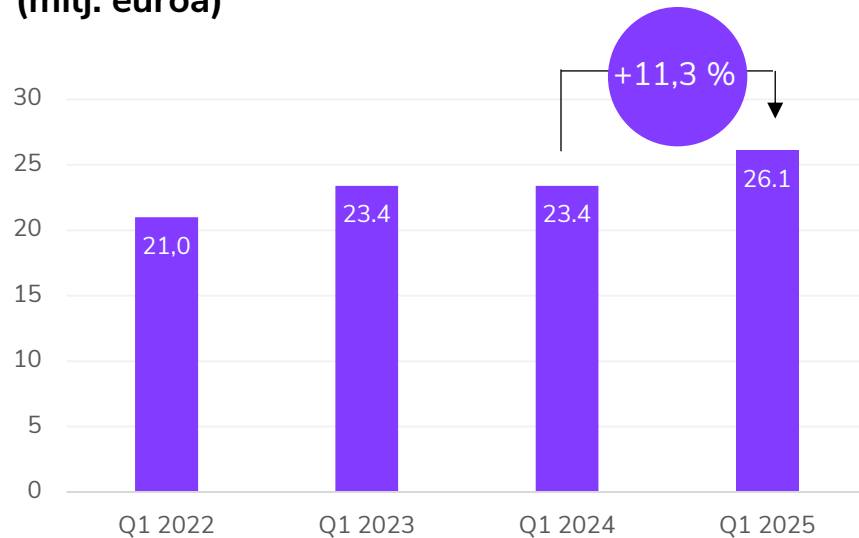
Liikevoiton kehitys tammi-maaliskuu



- Kannattavuutta onnistuttiin parantamaan Suomessa merkittävästi orgaanisen kasvun tukemana ja parantuneen tehokkuuden ansiosta.
- Ruotsin kehitys hidasti kannattavuuden paranemista liikevaihdon jäädessä vertailukautta pienemmäksi.
- Vertailukelpoinen käyttökate parani 0,3 milj. euroa.
- Vertailukelpoinen liikevoitto jäi hieman vertailukaudesta korkeammasta poistotasosta johtuen.

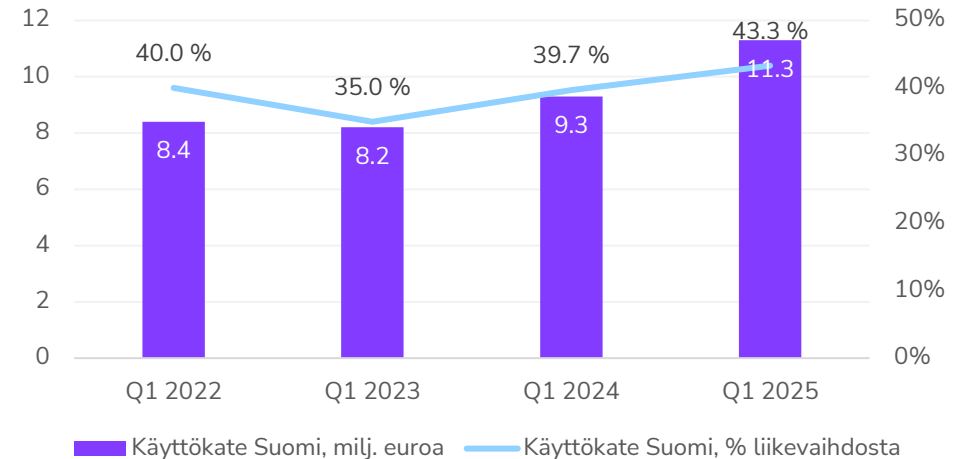
Liiketoiminnan kehitys Suomessa

Liikevaihdon kehitys tammi-maaliskuu
(milj. euroa)



- Suomessa asiakkaiden transaktiovolyymien lasku on pysähtynyt. Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi noin 4,9 (0,1) prosenttia onnistuneen uusiasiakashankinnan johdosta.
- Vertailukelpoisuuteen vaikutti ohjelmistoliiketoiminnan tuloutusperiaate, joka paransi raportoitua liikevaihtoa 1,5 miljoonaa euroa.

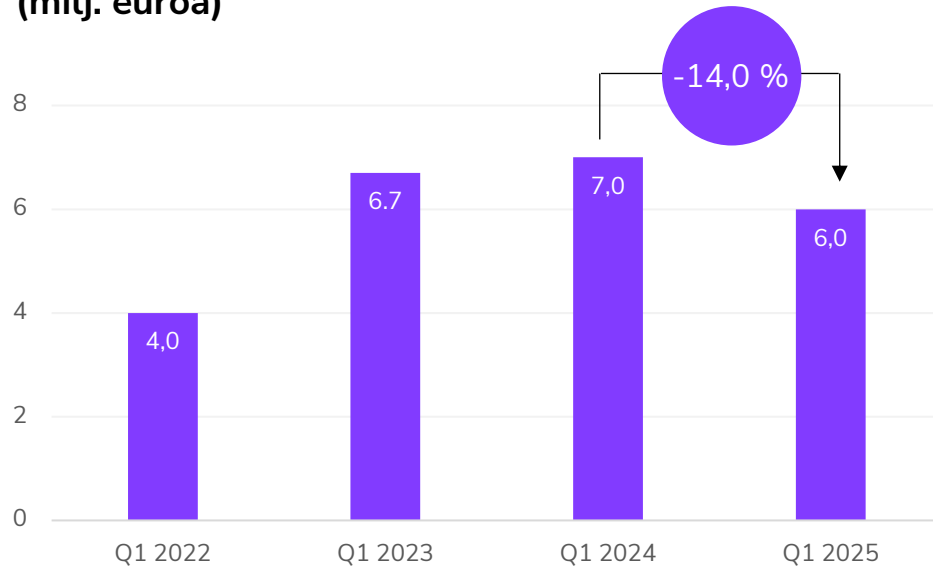
Käyttökate kehitys tammi-maaliskuu



- Kannattavuus parani selvästi organisen liikevaihdon kasvun ja edelleen edistyneen tehokkuuden ansiosta.

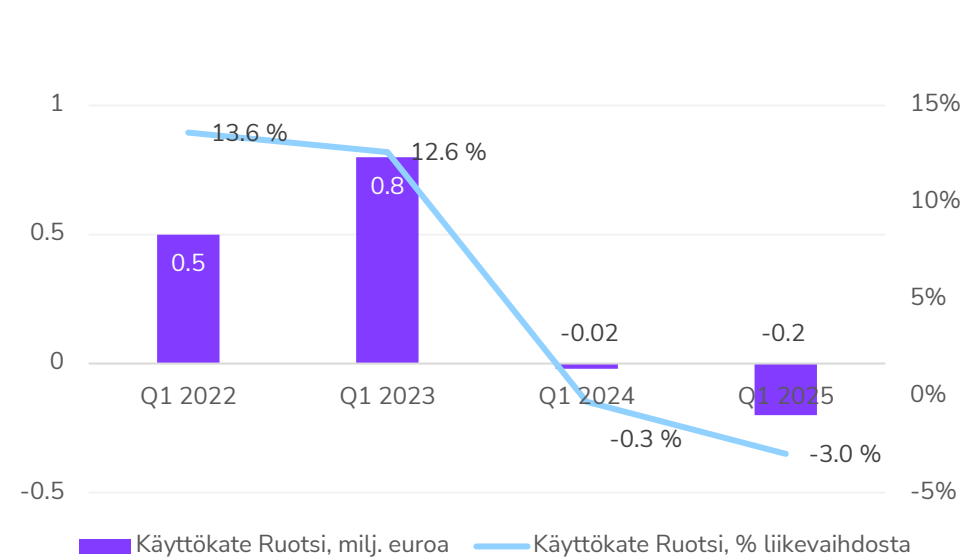
Liiketoiminnan kehitys Ruotsissa

Liikevaihdon kehitys tammi-maaliskuu
(milj. euroa)



- Ruotsissa liikevaihto supistui vuoden 2024 asiakaspoistuman seurauksena.
- Uusmyynnissä ja asiakaspoistumassa näimme trendin kääntyvän parempaa kohti, mutta vuoden 2024 asiakaspoistuma vaikuttaa vuoden 2025 liikevaihdon kehitykseen negatiivisesti.

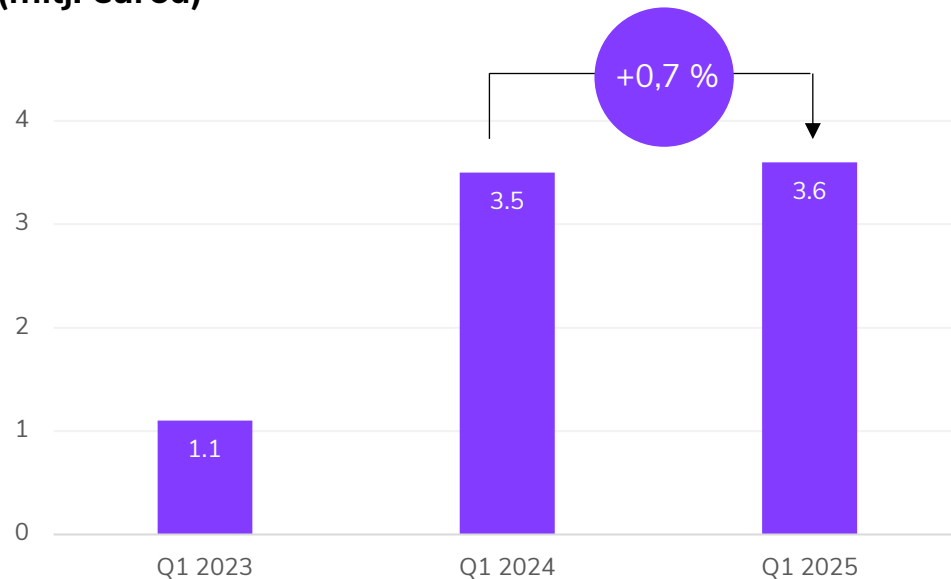
Käyttökate kehitys tammi-maaliskuu



- Kannattavuutta rasitti liikevaihdon lasku, ja henkilömäärää pyritään skaalaamaan liikevaihtoa vastaavaksi. Kulujen skaalausta ei ole voitu toteuttaa samassa tahdissa liikevaihdon laskun kanssa, koska kasvun edellytykset on haluttu turvata.
- Lisäksi kannattavuutta on rasittanut oman alustan käyttöönotto, joka vaatii resursointia projektin etenemisen varmistamiseksi ja on pitänyt kulutasoa normaaliolosuhteita korkeamana.

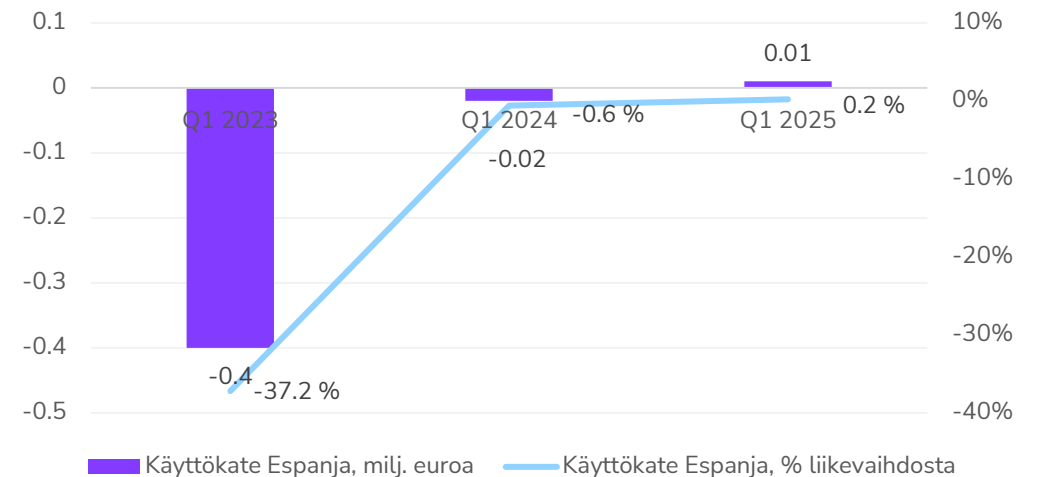
Liiketoiminnan kehitys Espanjassa

Liikevaihdon kehitys tammi-maaliskuu
(milj. euroa)



- Uusiasiakashankinnan painopiste oli jatkuvalaskutteisten asiakkaiden hankkimisessa, minkä seurauksena kertalaskutteinen liikevaihto laski.
- Orgaanisen kasvun odotetaan vahvistuvan hyvin toimivan uusiasiakashankinnan ja verkkolaskutusdirektiivin voimaantumisen myötä.

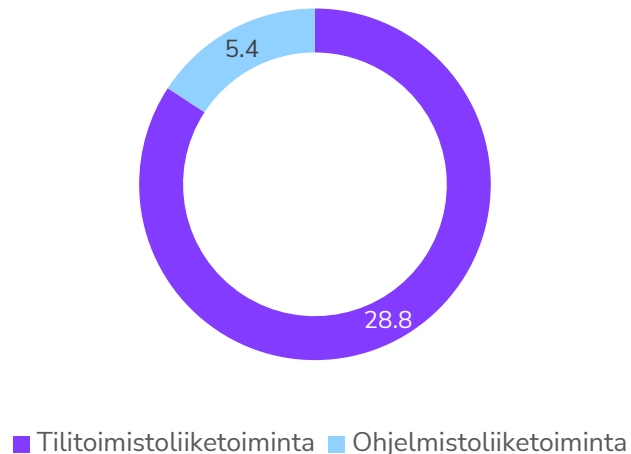
Käyttökate kehitys tammi-maaliskuu



- Keskityimme kannattavuuden parantamiseen prosessin tehostamisella ja panostamalla jatkuvalaskutteisten ja kannattavien asiakkaiden hankkimiseen.

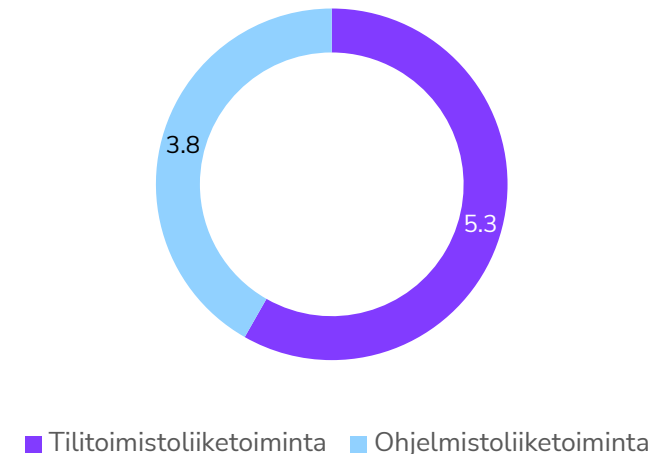
Liiketoiminta-alueet

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-maaliskuu 2025
milj. euroa



- Tilitoimistoliiketoiminnan liikevaihto oli noin 28,8 miljoonaa euroa.
- Vertailukelpoinen ohjelmistoliiketoiminnan liikevaihto oli noin 5,4 miljoonaa euroa. Ensimmäisen vuosineljänneksen korkeampaan liikevaihtoon vaikutti ohjelmistoliiketoiminnan liikevaihdon tuloutusperiaatteen muutos, joka paransi raportoitua liikevaihtoa 1,5 miljoonaa euroa (raportoitu liikevaihto 6,9 milj. euroa).

Vertailukelpoinen käyttökate tammi-maaliskuu 2025
milj. euroa



- Tilitoimistoliiketoiminnan kannattavuus käyttökatteella mitattuna oli 5,3 miljoonaa euroa eli 18,5 prosenttia.
- Jatkuvalaskutteisien ohjelmistoliiketoiminnan kannattavuus käyttökatteella mitattuna ja tuloutusperiaatteella oikaistuna oli 3,8 miljoonaa euroa eli 70,3 prosenttia.

Näkymät ja ohjeistus

Näkymät ja ohjeistus 2025

Ohjeistus ennallaan (julkaistu 13.12.2024)

- Liikevaihto noin 130–140 miljoonaa euroa
- Käyttökate noin 36–42 miljoonaa euroa

Ohjeistuksen taustat

Talenom odottaa tilitoimistomarkkinan kysynnän säilyvän vakaana yhtiön kaikissa toimintamaissa vuonna 2025. Yhtiöön vaikuttavien markkinasuhteiden arvioidaan pysyvän Suomessa ja Ruotsissa nykyisenlaisena vuoden 2025 alkupuoliskolla ja piristyvän vuoden toisen vuosipuoliskon aikana.

Organisen kasvun lisäksi ohjeistus sisältää arvion vuoden 2025 aikana mahdollisesti tehtävistä yrityskaupoista. Lisäksi toimialan konsolidaation ennakoitaan jatkuvan muun muassa digitalisaation aiheuttaman murroksen ja sähköisen taloushallinnon lainsäädännön kiristymisen vauhdittamana. Uusille markkina-alueille laajentuminen on mahdollistanut yhtiön pitkän aikavälin kasvun. Yrityskaupat painottuvat strategisesti merkittäviin kohteisiin. Talenom odottaa kannattavuuden parantuvan yhtenäisten prosessien ja automaation vauhdittamana.



Strategian eteneminen

Tavoitetila

Kasvu.

Haluamme keskittyä ydinosamiseemme ja edistää skaalautuvaa kasvua.



Keskeiset kasvua kiihdyttävät markkinatrendit

01.

Lainsäädäntö ja markkinatrendit edistävät digitalisaatiota (PSD2, verkkolasku, sähköinen kuitti, EU:n vihreä siirtymä).

02.

Asiakaskäyttäytyminen muuttumassa kohti digitaalisia alustoja.

03.

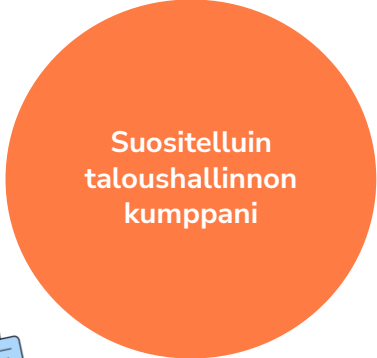
Digitalisaatio tapahtuu nyt – erityisesti Espanjassa ja Italiassa: valinnat alustojen välillä tehdään ja vaihtamisen kynnyks on todistetusti korkea.

Päivitetty strategia keskittyy ydinosaamiseen

Helppous



Automaatio



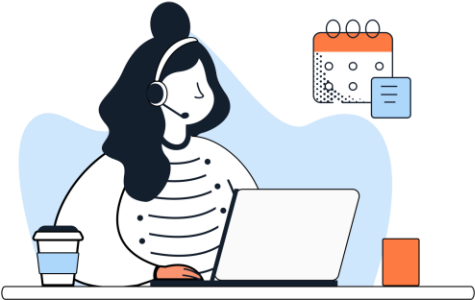
"Autamme yrittäjiä menestymään"



Arvomme

- Rohkeus
- Tahto
- Välittäminen

Huolenpito



Todistetusti toimiva strategia ja vahva historiallinen näyttö – korkeiden investointien vaihe takana

Digitaalisten valmiuksien ja alustan rakentaminen Suomessa

2000
–
2015

Digitalisaation läpimurron vaikutus kannattavuuteen Suomessa

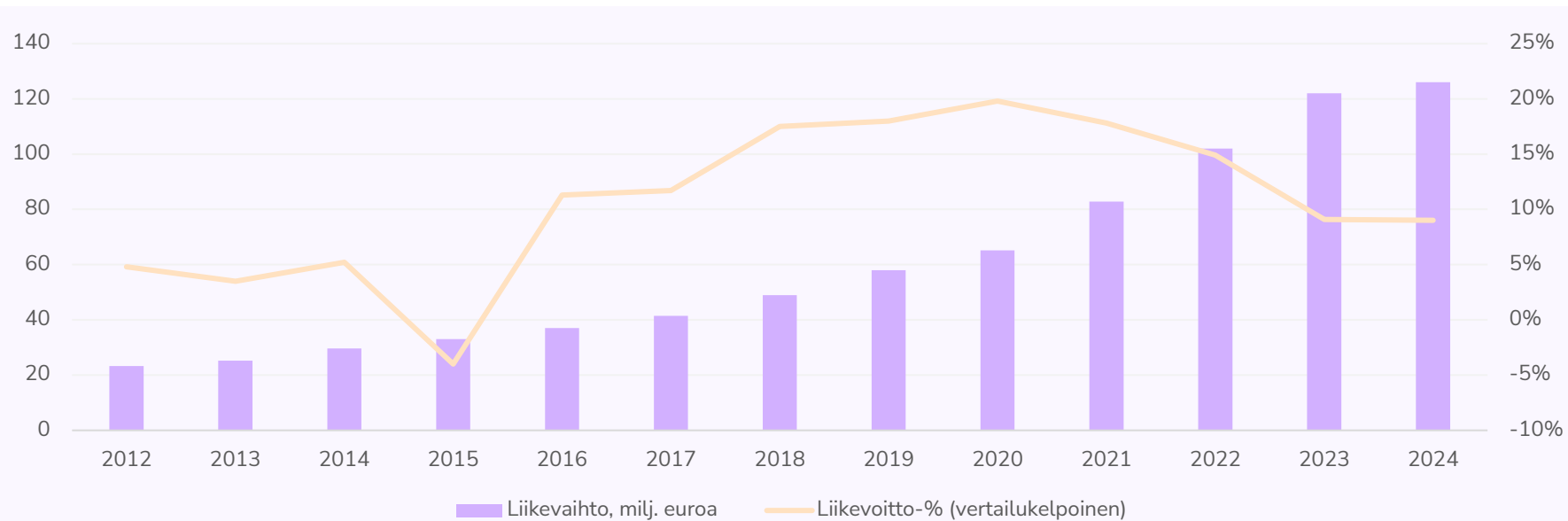
2016
–
2020

Voimakkaat investoinnit kansainvälistymiseen ja ohjelmistoihin

2021
–
2024

Toimivan strategian ja konseptin monistaminen kansainvälisillä markkinoilla

2025
–
2024



- Ruotsissa luotu valmiudet kannattavaan kasvuun
- Espanjassa hyvissä asemissa hyödyntämään verkkolasku-uudistus
- Keskittyminen ydinliiketoimintaan
- Ohjelmistoliiketoiminnasta toinen tukijalka palveluliiketoiminnan rinnalle

Vuoden 2025 strategiset painopistealueet

01.

Ruotsin kannattavuuden parantaminen.

Ohjelmiston, prosessien ja ONE Talenom -toimintamallin systemaattinen jalkauttaminen.

02.

Espanjan verkkolaskudirektiivin voimaantulon hyödyntäminen.

Verkkolaskutuksen pakollinen käyttöönotto pakottaa yritykset vastaanottomaan ja lähettämään verkkolaskuja. Asiakkaiden on hankittava ohjelmisto tätä varten, mikä luo harvinaisen kysyntäpiikin ohjelmistoihin ja tilitoimistopalveluihin.

03.

Myyntikanavien rakentaminen ja SaaS-kyvykkyyksien kehittäminen ohjelmistoliiketoiminnassa.

Strategian eteneminen Q1/2025

01.

Ruotsin kannattavuuden parantaminen.

02.

Espanjan verkkolaskudirektiivin voimaantulon hyödyntäminen.

03.

Myyntikanavien rakentaminen ja SaaS-kyvykkyyksien kehittäminen ohjelmistoliiketoiminnassa.

- Otimme systemaattisesti käyttöön ONE Talenom -toimintatapoja ja -prosesseja sekä omaa ohjelmistoa.
- Panostimme liikevaihdon kasvun kääntämiseen kasvuuralle. Uusmyynnissä ja asiakaspoistumassa näimme trendin kääntyvän kohti parempaa.

Strategian eteneminen Q1/2025

01.

Ruotsin kannattavuuden parantaminen.

02.

Espanjan verkkolaskudirektiivin voimaantulon hyödyntäminen.

03.

Myyntikanavien rakentaminen ja SaaS-kyvykkyyksien kehittäminen ohjelmistoliiketoiminnassa.

- Lainsäädännöstä johtuvan verkkolaskutukseen siirtyminen on merkittävin yksittäinen trendi, joka ajaa tulevaisuuden asiakaskysynnän kehitystä.
- Olemme rakentaneet näitä ohjelmistokyvykkyyksiä, jotta voimme vastata markkinamuutokseen.
- Jatkoimme myös ohjelmistomme käyttöönottoa asiakkaillemme helpottamaan heidän liiketoimintaan ja luoden heille valmiuden verkkolaskusiirtymään.

Strategian eteneminen Q1/2025

01.

Ruotsin kannattavuuden parantaminen.

02.

Espanjan verkkolaskudirektiivin voimaantulon hyödyntäminen.

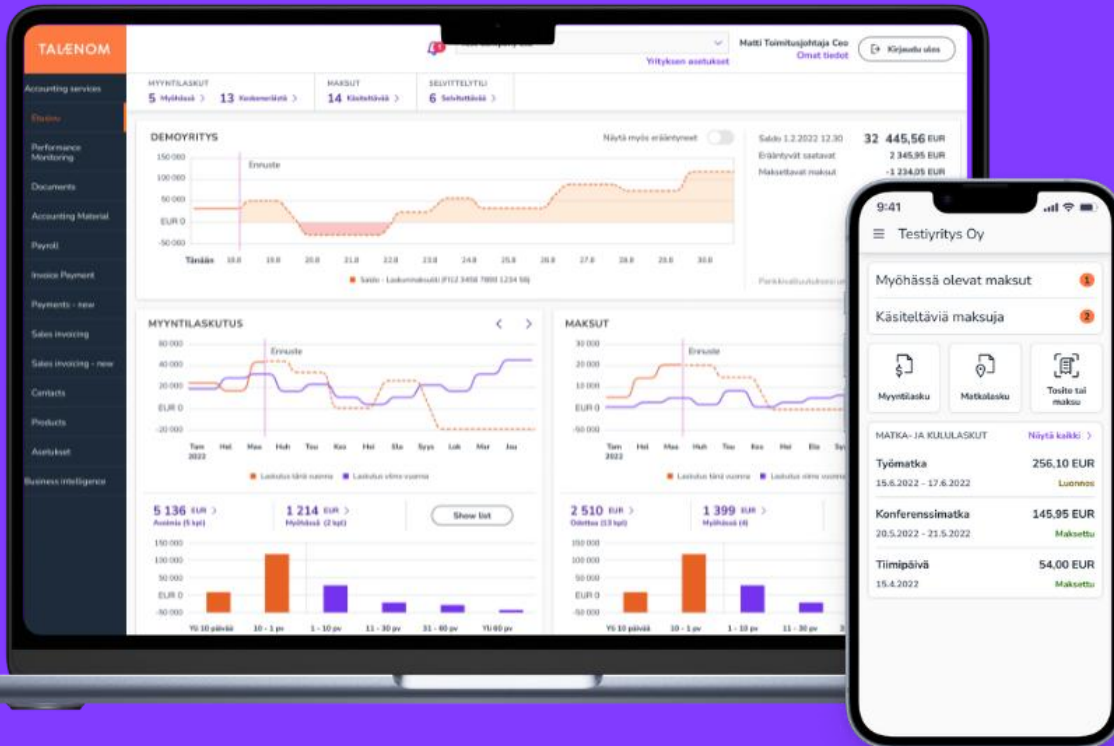
03.

Myyntikanavien rakentaminen ja SaaS-kyvykkyyksien kehittäminen ohjelmistoliiketoiminnassa.

Talenomin ohjelmistoliiketoiminta

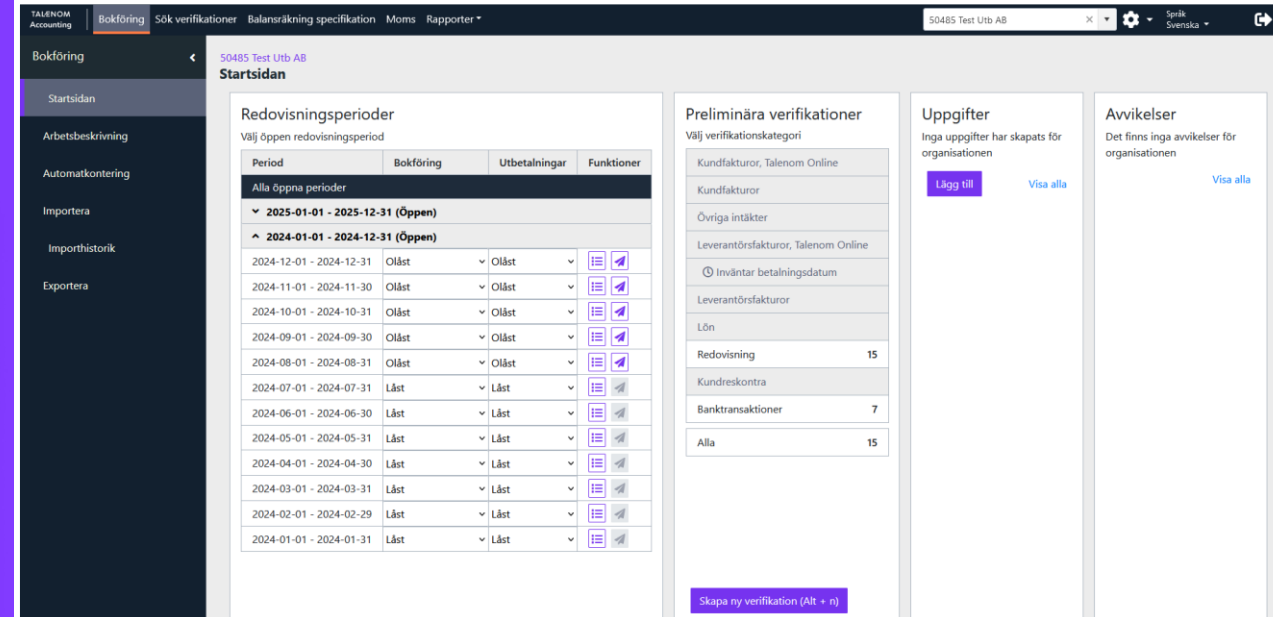
Talenom Online ja App

Miehestämme markkinoiden helppokäyttöisin ohjelmisto pk-yrityksille



Talenom Accounting

Miehestämme markkinoiden tehokkain ohjelmisto kirjanpidon ammattilaisille



Talenomin ohjelmistoliiketoiminta lukuina

Pk-yritysasiakkaat

+12 000

ARR (liikevaihto FIN)

+20 MEUR

Ohjelmiston loppukäyttäjät

+60 000

Transaktioita vuosittain

+9,5 miljoonaa

Neljässä maassa

140 FTE

Kirjautumista kuukaudessa

+200 000

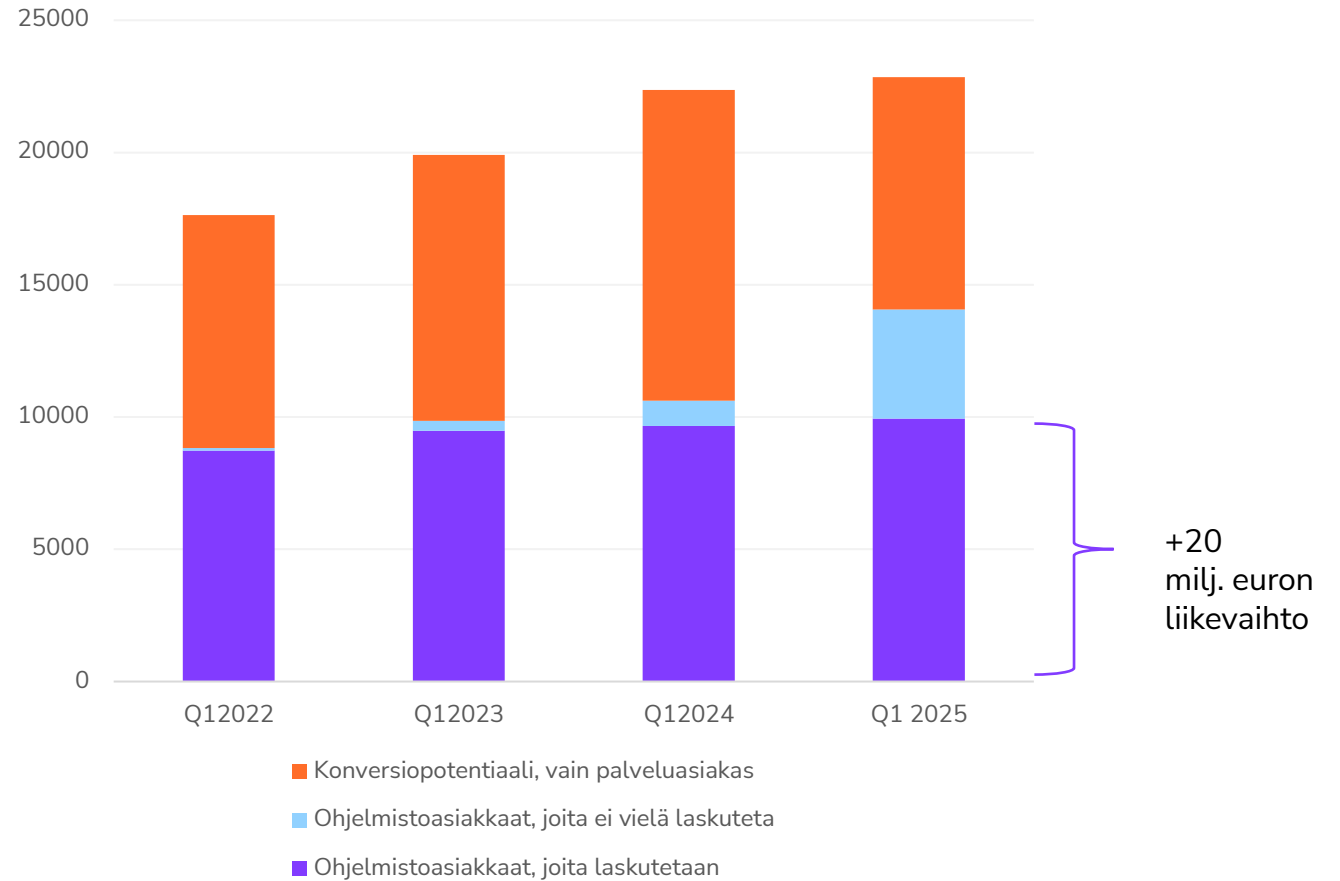
Partner-toimistoja Suomessa jo

+40 (vrt. n. 4 500 tilitoimistoa Suomessa)



Asiakkaiden määrän kehitys

- Suomessa ohjelmistomaksut ja palvelumaksut on laskutettu erikseen Q1/2025 alkaen.
- Ruotsissa ja Espanjassa ohjelmistomaksuja ei veloiteta vielä erikseen.
- Arvioimme keskimääräisen liikevaihdon asiakasta kohden Espanjassa ja Ruotsissa olevan noin puolet tai vähemmän Suomen hintatasoon verrattuna.



Askeleet ohjelmistoliiketoiminnan jakelun käynnistämisestä



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