

Liiketoimintakatsaus Q3 2024 ja päivitetty strategia

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala, talousjohtaja Matti Eilonen ja Ruotsin maajohtaja Christian Dieroff

Talenom Oyj 31.10.2024

TALENOM

Sisältö

- Päivitetty strategia
- Ruotsin ohjelmistoprojekti
- Katsauskauden yhteenveto
- Taloudellinen kehitys
- Näkymät ja ohjeistus



Päivitetty strategia

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.

Customer behavior is changing. Digitalisaatio tapahtuu nyt: valinnat alustojen välillä tehdään ja vaihtamisen kynnys on todistetusti korkea.

Euroopan tilitoimistomarkkina ja sen kehitys

- Markkinan koko on noin **100 miljardia euroa**, josta Suomen osuus ~1%, Ruotsin ~2 %, Espanjan ~10 % ja Italian ~10 %.
- **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.



Strategian päivittäminen

A.

Ydin pysyy muuttumattomana:
Helppous, automaatio ja
huolenpito ovat yrityksemme
perusta myös tulevaisuudessa.

~85 % liikevaihdosta

B1.

Ensimmäinen muutos:
Eriytämme
ohjelmistoliiketoiminnan omaksi
liiketoiminnaksi ja alamme
tarjoamaan ohjelmistojamme
muille tilitoimistoille ja heidän
asiakkailleen.

~15 % liikevaihdosta

B2.

Toinen muutos:
Keskitymme ydinosamuseemme
siirtämällä muut kuin
tilitoimistopalvelut ja tuotteet,
kuten perintä-, pankki- ja
rahoituspalvelut,
kumppaneillemme.

alle 1 % liikevaihdosta

A.

Ydin pysyy muuttumattomana:
Helppous, automaatio ja
huolenpito ovat yrityksemme
perusta myös tulevaisuudessa.

- Perustamme on ajatella koko arvoketjua. Ymmärrämme sekä yrittäjien että kirjanpitäjien tarpeet.
- Keskitymme ydinosaamiseemme:
 - Helppous: helpotamme yrittäjien arkea ohjelmistojen ja palveluiden avulla
 - Automaatio: käytämme uusinta teknologiaa automatisoidaksemme sisäisiä rutiineja, jotta meillä jää enemmän aikaa asiakkaalle ja kannattavalle liiketoiminnan harjoittamiselle
 - Huolenpito: palvelut ovat konseptoituja ja helposti ostettavissa, ja niihin liittyy paikallista tai toimialakohtaista osaamista

A.

Ydin pysyy muuttumattomana:
jatkuu...



- ONE Talenom on tilitoimistoliiketoiminnan johtamiskonsepti, mikä pitää sisällään mm. johtamisen, prosessikehityksen, digitalisaation, automaation ja huolenpitopalvelut.
- Konseptiin kuvattu käytännössä todistetusti mitatut ja toimivat parhaat toimintatavat.
- ONE Talenom -konsepti tuottaa edut asiakkaalle, henkilöstölle ja omistajalle.
- Suomessa, joka on kehittyneempi markkina, on viimeisen viiden vuoden aikana uudet asiakkaat voitettu erinomaisen palvelun avulla.

Järjestelmät ja automaatio

Johtaminen ja prosessit

Premium palvelu

B1.

Ohjelmistoliiketoiminnan eriyttäminen nopeuttaa skaalautuvaa kasvua.

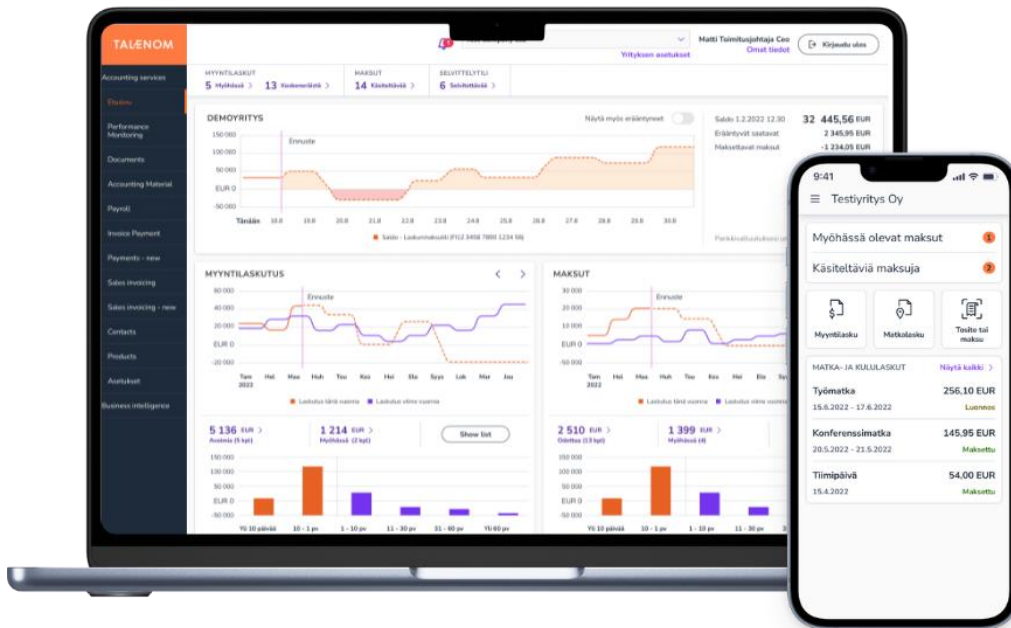
- **Ainutlaatuinen lähestymistapa markkinoihin**
 - Talenomin ohjelmiston vahvuus perustuu koko arvoketjun ymmärtämiseen sekä loppukäyttäjän että tuottajan näkökulmasta yli kahden vuosikymmenen kokemuksella.
 - Ohjelmisto on kehitetty tehokkaiden prosessien päälle, mistä osoituksena on Talenomin erinomainen kannattavuus Suomessa.
- **Kasvutavoitteet**
 - Tavoitteena on mahdollistaa skaalautuva kasvu. Talenom-ohjelmistoalusta on suuri voimavara, jonka potentiaalia ei hyödynnetä täysimääräisesti.
 - Tavoitteena on mahdollistaa ja luoda uusia myyntikanavia Talenomin palveluverkoston lisäksi.
- **Johtamisen vahvistaminen**
 - Ohjelmistoliiketoiminnan eriyttäminen tukifunktiosta kaupalliseksi liiketoiminnaksi selkiyttää yksikön johtamista ja tuo läpinäkyvyyttä.

B2.

Kirjanpidon ulkopuolisia palveluita ja tuotteita tarjotaan asiakkaalle kumppani-ekosysteemin avulla.

- Kehitämme ainoastaan ydinpalveluja ja -ohjelmistoja. Emme kilpaile kumppaneidemme kanssa.
- Haluamme olla taloushallinnon suositelluin kumppani, ja esimerkiksi pankki-, perintä- ja rahoituspalvelut tarjotaan kumppaniekosysteemin kautta.
- Meillä on hyviä kokemuksia uudesta työskentelytavasta. Asiakkaamme luottavat meihin, kun suosittelemme kumppaniamme ja toisinpäin.

Talenomin ohjelmistoyksikkö



- Eriytetään omaan yhtiöön.
- Liikevaihdon arvioidaan olevan noin 15-20 miljoonaa euroa Suomessa.
- Päivitetty strategia johtaa alhaisempaan kustannuspohjaan:
 - Ohjelmiston arkkitehtituuriuudistus on edennyt ja sitä voi nyt käyttää myös ulkoiset kirjanpitäjät. Uudistus helpottaa myös ohjelmiston viemistä uusille markkinoille.
 - Ohjelmistoyksikkö keskittyy ydinkyvykkyyksien, helppokäyttöisyyden ja automaation, edelleen kehittämiseen ja vahvistamiseen.
 - Muiden toiminnallisuuksien osalta tukeudumme kumppaneihimme, mikä vapauttaa kehitysresursseja.
 - Yhtiön uudelleenorganisoinnin arvioidaan tuovan 2-3 miljoonan euron vuotuiset säästöt.
- Seuraavat askeleet:
 - Yksikön keskeiset tunnusluvut raportoidaan erikseen Q1/2025 alkaen.
 - Ohjelmistoyhtiö tulee veloittamaan ohjelmistosta suoraan loppuasiakkaita.
 - Asiakasmäärän kasvun arvioidaan olevan nopeaa, koska ohjelmistoa otetaan käyttöön Ruotsissa ja Espanjassa nykyisille asiakkaille sekä aletaan myydä ulkopuolisille käyttäjille.
 - Yhtiötä johtamaan tullaan hakemaan kansainvälisen ohjelmistoliiketoiminnan osaaja.

Päivitetty strategia keskittyy ydinosaamiseen

Helppous



Automaatio



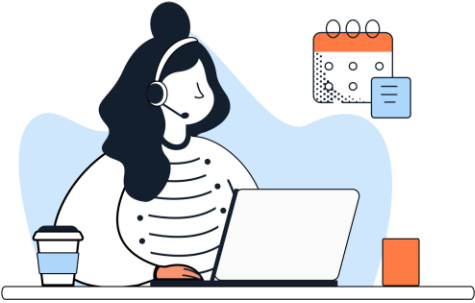
"Autamme yrittäjiä menestymään"



Arvomme

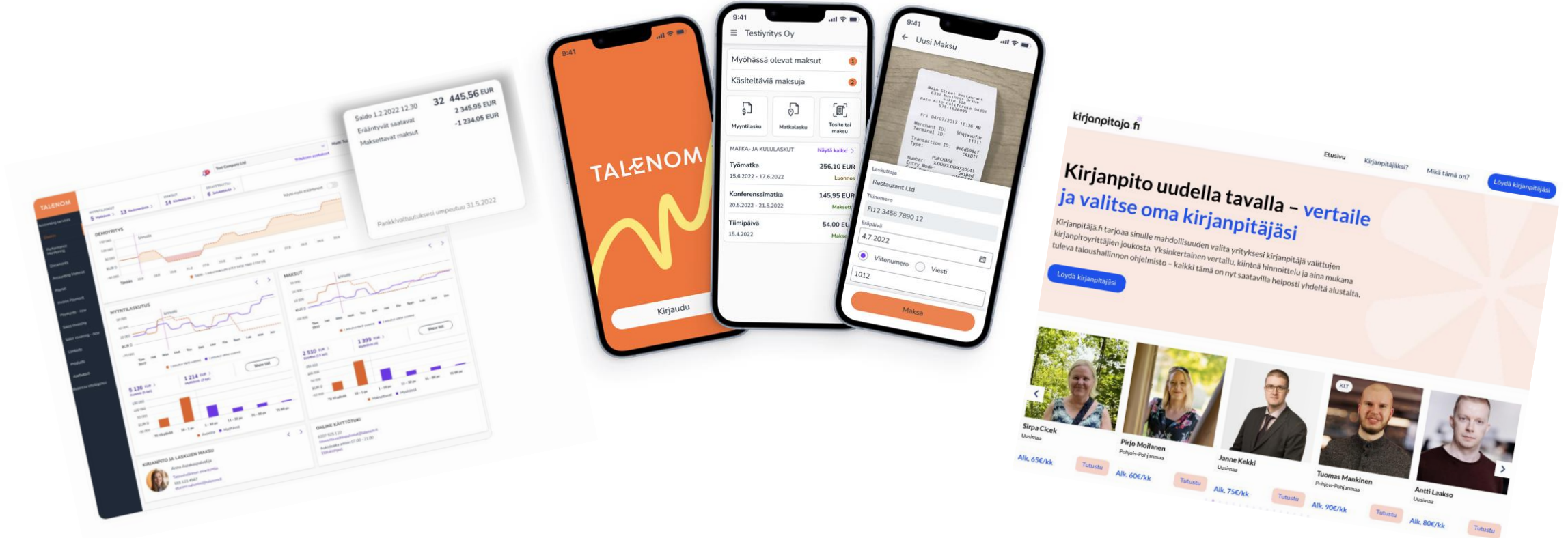
- Rohkeus
- Tahto
- Välittäminen

Huolenpito



Päivitetty strategia pähkinänkuoressa

- Talenom keskittyy ydinosaamisensa vahvistamiseen ja hakee kasvua kirjanpito palveluista ja ohjelmistoliiketoiminnasta:
 - jatkaa erinomaisten kirjanpito palvelujen kehittämistä kuten ennenkin
 - aloittaa ohjelmistomyynnin vahvistaakseen kasvumahdollisuuksia
 - hakee kasvua kumppaniekosysteemin avulla



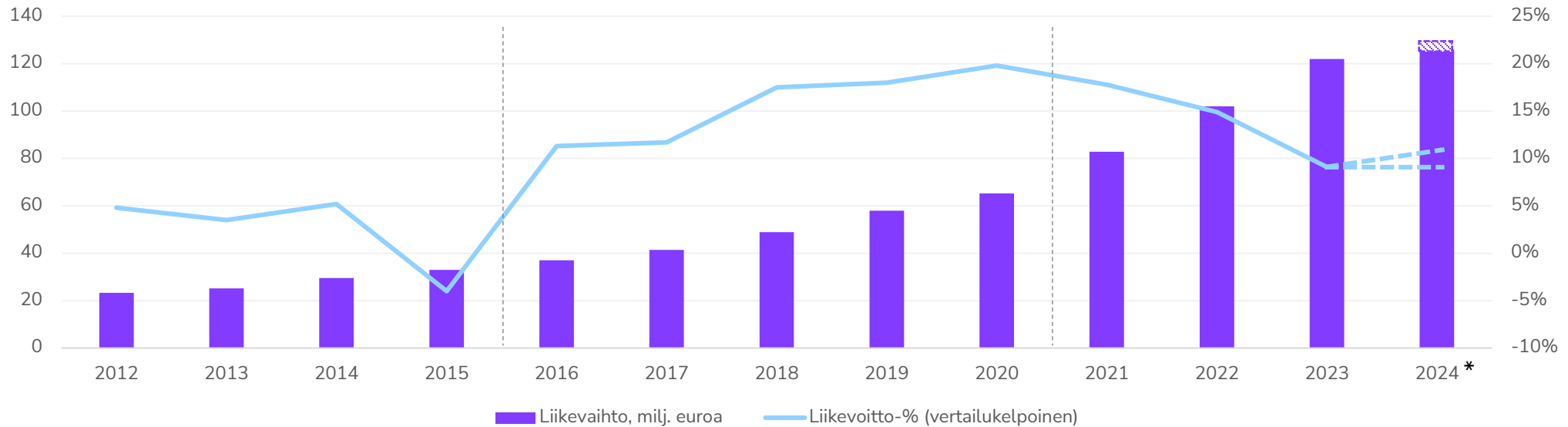
Tulevaisuus

- Keskitymme nykyisiin markkinoihimme.
- Päivitetyin strategian myötä poistamme aiemmat keskipitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet vuosille 2023–2025.
- Pitkän aikavälin tavoitteenamme on yli 20 prosentin vuotuinen ohjelmistoliiketoiminnan liikevaihdon kasvu ja yli 10 prosentin vuotuinen palveluliiketoiminnan liikevaihdon kasvu. Tulemme antamaan vuoden 2025 ohjeistuksen myöhemmin.
- Vuonna 2025 tulemme keskittymään kannattavuuden parantamiseen entisestään Ruotsissa ja Espanjassa sekä ohjelmistoliiketoiminnan myyntikanavien rakentamiseen.
- Tavoittelemme voimakkaampaa ja kannattavampaa kasvua kahden tukijalan, konseptoidun ONE Talenom -palveluliiketoiminnan ja skaalautuvamman ohjelmistoliiketoiminnan, avulla.



Ohjelmistoprojekti Ruotsissa

Todistetusti toimiva strategia ja vahva historiallinen näyttö



2000
–
2015

2016
–
2020

2021
–
2025

Digitaalisten valmiuksien ja alustan rakentaminen Suomessa.

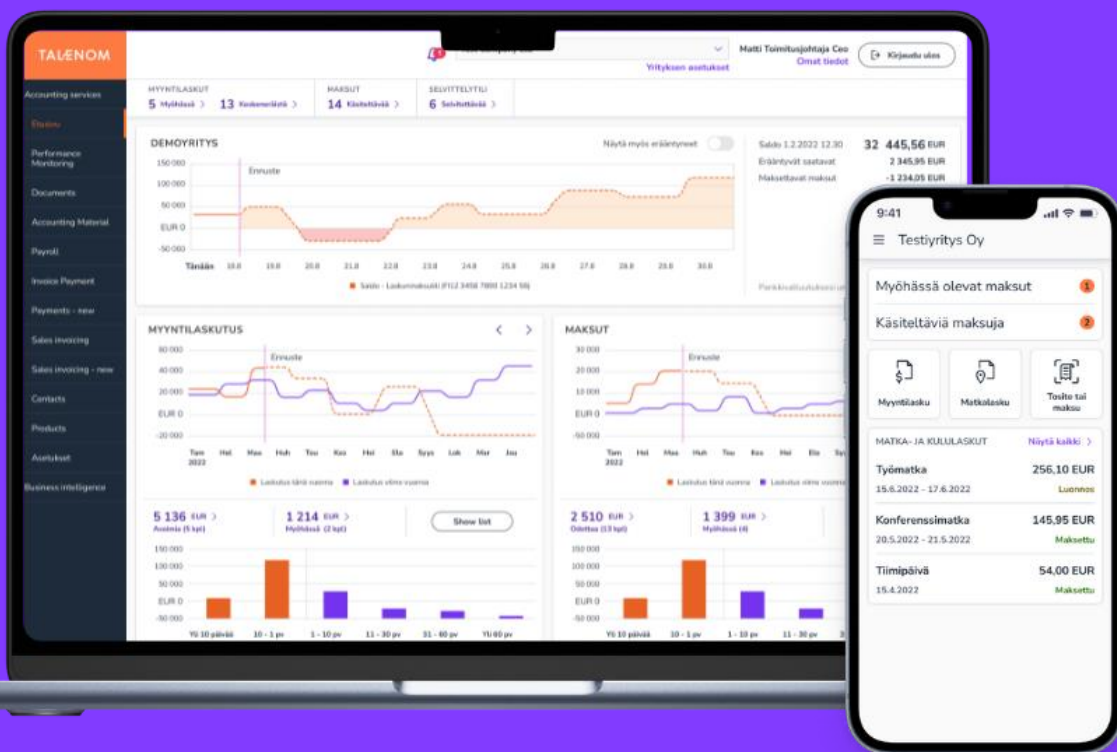
Digitalisaation läpimurron vaikutus tulokseen.

Hyväksi havaitun konseptin monistaminen kansainvälisillä markkinoilla. Yrityskaupat ja kansainvälistyminen ovat painaneet kannattavuutta.

*Talenomin ohjeistuksen mukainen liikevaihto- ja liikevoittohaarukka vuodelle 2024.

Talenom Online

Kehitetty asiakkaille yhdessä asiakkaiden kanssa



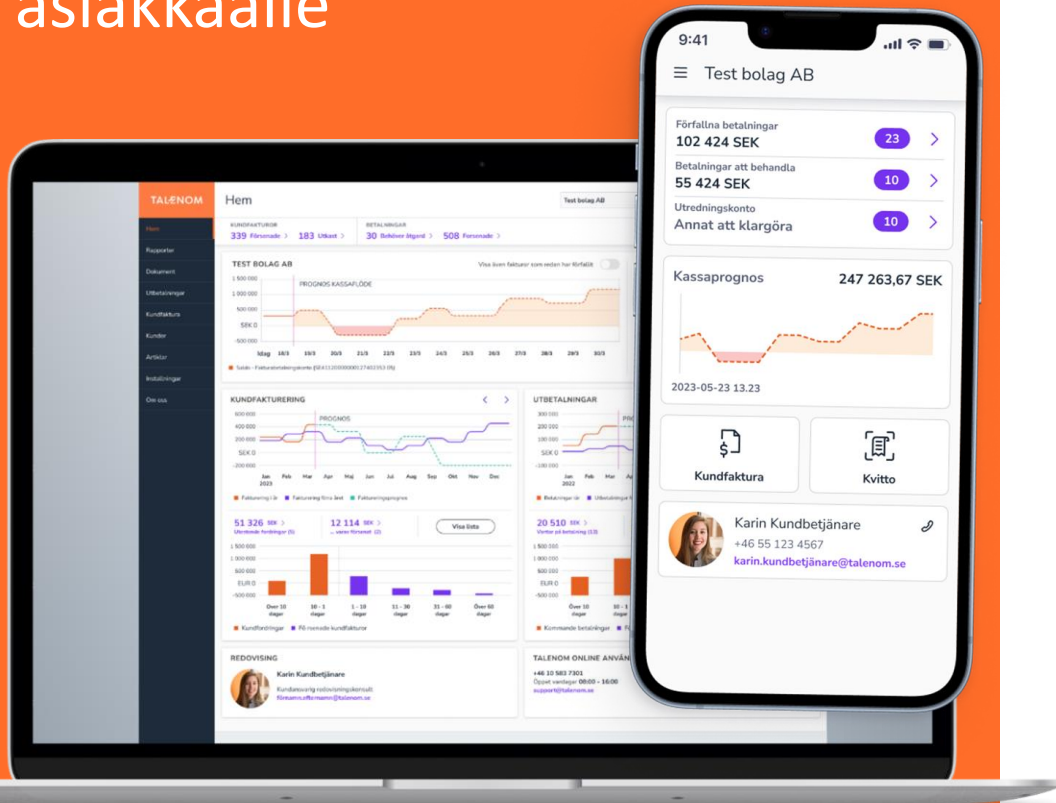
Talenom Kirjanpito

Kehitetty kirjanpitäjille kirjanpitäjien toimesta

The image shows the Talenom Kirjanpito accounting software interface on a desktop. The interface displays a sidebar with navigation options like 'Startsidan', 'Arbetsbeskrivning', 'Automatkontering', 'Importerera', 'Importhistorik', and 'Exportera'. The main content area displays 'Redovisningsperioder' with a table of open periods and their statuses. There are also sections for 'Preliminära verifikationer', 'Uppgifter', and 'Avvikelser'.

Period	Bokföring	Utbetalningar	Funktioner
Alla öppna perioder			
▼ 2025-01-01 - 2025-12-31 (Öppen)			
▲ 2024-01-01 - 2024-12-31 (Öppen)			
2024-12-01 - 2024-12-31	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-11-01 - 2024-11-30	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-10-01 - 2024-10-31	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-09-01 - 2024-09-30	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-08-01 - 2024-08-31	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-07-01 - 2024-07-31	Läst	Läst	[Icon]
2024-06-01 - 2024-06-30	Läst	Läst	[Icon]
2024-05-01 - 2024-05-31	Läst	Läst	[Icon]
2024-04-01 - 2024-04-30	Läst	Läst	[Icon]
2024-03-01 - 2024-03-31	Läst	Läst	[Icon]
2024-02-01 - 2024-02-29	Läst	Läst	[Icon]
2024-01-01 - 2024-01-31	Läst	Läst	[Icon]

Uusien järjestelmien hyödyt asiakkaalle



Hallinta - kaikki yhdessä paikassa

Suunniteltu asiakkaalle

Yksinkertainen ja helppokäyttöinen

Digitalisoitu ja automatisoitu

Säästää aikaa

Helppo yhteys kirjanpitäjiin ja tukeen

Reaaliaikainen kirjanpito automaation avulla

Uudet markkinoiden johtavat ominaisuudet

- Yhden klikkauksen maksut
- Automaattiset myyntisaamiset
- Dynaamiset raportointinäkyvät
- Helppo asiakirjojen tuontiprosessi
- Turvallinen asiakirjojen tallennus

Uusien järjestelmien hyödyt kirjanpitäjälle

The screenshot shows the TALENOM Accounting software interface. The main window displays a table of accounting periods (Redovisningsperioder) with columns for Period, Bokföring, Utbetalningar, and Funktioner. The current period selected is 2025-01-01 - 2025-12-31 (Öppen). To the right, there are sections for Preliminära verifikationer, Uppgifter, and Avvikelser.

Period	Bokföring	Utbetalningar	Funktioner
Alla öppna perioder			
▼ 2025-01-01 - 2025-12-31 (Öppen)			
2024-12-01 - 2024-12-31	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-11-01 - 2024-11-30	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-10-01 - 2024-10-31	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-09-01 - 2024-09-30	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-08-01 - 2024-08-31	Oläst	Oläst	[Icon]
2024-07-01 - 2024-07-31	Läst	Läst	[Icon]
2024-06-01 - 2024-06-30	Läst	Läst	[Icon]
2024-05-01 - 2024-05-31	Läst	Läst	[Icon]
2024-04-01 - 2024-04-30	Läst	Läst	[Icon]
2024-03-01 - 2024-03-31	Läst	Läst	[Icon]
2024-02-01 - 2024-02-29	Läst	Läst	[Icon]
2024-01-01 - 2024-01-31	Läst	Läst	[Icon]

Kirjanpitoaineiston toimittaminen

- Yksinkertainen
- Sähköinen
- Reaaliaikainen
- Päivittäinen maksujen käsittely

Sääntö- ja tekoälypohjainen kirjanpito prosessien automatisointi

Automatisoidut tarkastukset ja dokumentointi kuukauden lopussa

Virtaviivaistettu, helposti hallittava työnkulku

Enemmän aikaa proaktiiviseen konsultointiin ja yhteydenpitoon asiakkaiden kanssa

Helpompi työsuunnitelu ja työmäärän hallinta

Oma asiakastukitiimi

Nykytilanne ja seuraavat vaiheet Ruotsissa

- Oman alustamme käyttöönotto etenee hyvin, ja 40 % asiakaskunnasta on jo siirretty. Tavoitteenamme on tänä vuonna saavuttaa 50 %:n taso.
- Talenom Online on nyt osa uusasiakashankintastrategiaamme.
- Asiakkaat ovat yleisesti ottaen tyytyväisiä ohjelmiston ominaisuuksiin, joita ovat muun muassa
 - tarkat data-analyysiominaisuudet
 - yksinkertaistettu maksuprosessi
 - helppo käyttöliittymä, joka säästää aikaa päivittäisissä rutiineissa
- Kirjanpitäjät ovat erittäin tyytyväisiä ja kertovat, että rutiinitehtävissä säästyy huomattavasti aikaa.
- Joissakin asiakastapauksissa rutiinitöihin käytetty aika on vähentynyt jopa 75 %.
- Kirjanpitäjät ja asiakkaat totuttelevat parhaillaan uuteen ohjelmistoon ja prosesseihin.
- Odotamme, että ensimmäiset taloudelliset hyödyt näkyvät tuloslaskelmassamme H2'2025 mennessä.

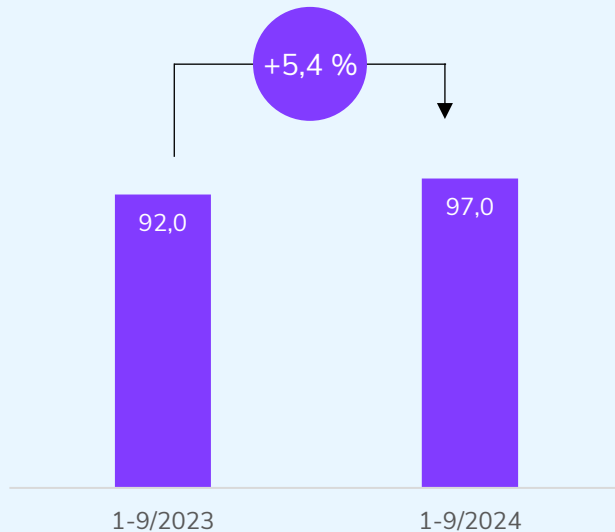


Katsauskauden yhteenveto

Taantuma vaikeutti kasvua, kannattavuus parani ja strategiaa päivitettiin

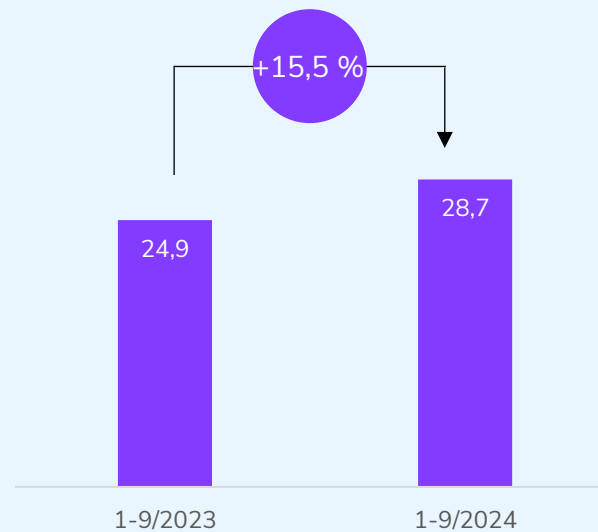
Kasvu hidastui matalamman yritysostoaktiiviteetin ja heikon suhdanteen johdosta

Liikevaihto tammi-syyskuu (milj. euroa)



Kannattavuus parani Suomen tehostamistoimien ja Espanjan liiketoiminnan volyymin nousun myötä

Käyttökate tammi-syyskuu (milj. euroa)



Strategiaa päivitettiin lokakuussa

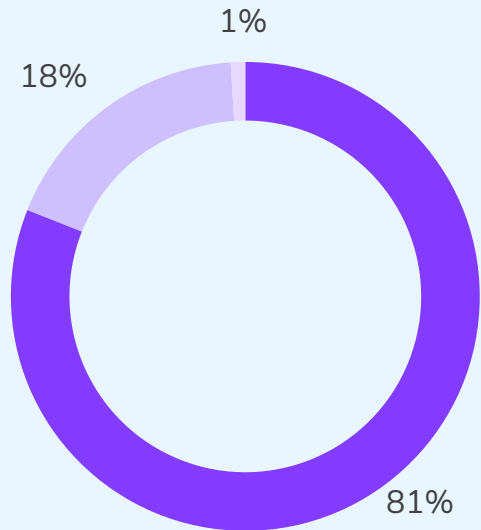
Liiketoimintamme ydin pysyy muuttumattomana: Helppous, automaatio ja asiakaskeskeisyys ovat yrityksemme perusta myös tulevaisuudessa.

Kaksi merkittävää muutosta:

1. Suunnittelemme eriyttävämmä ohjelmistoliiketoiminnan omaksi yhtiöksi, ja alamme tarjoamaan ohjelmistojamme muille tilitoimistoille ja heidän asiakkailleen.
2. Suunnittelemme keskittyvämmä ydinosaamiseemme siirtämällä muut kuin tilitoimistopalvelut ja tuotteet, kuten perintä-, pankki- ja rahoituspalvelut, kumppaneillemme.

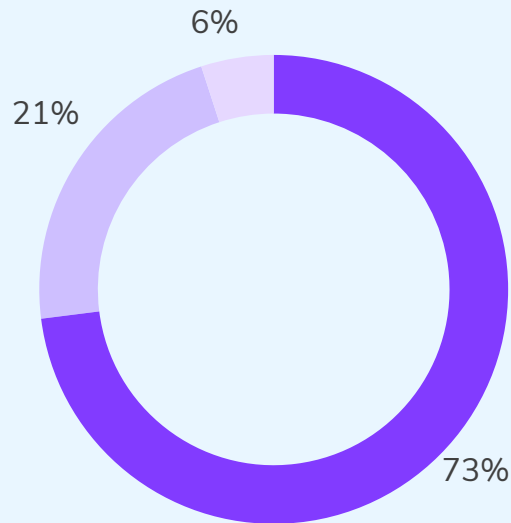
Kansainvälistyminen on edennyt suunnitellusti. Keskitymme liiketoiminnassamme nykyisiin kohdemaihimme: Suomeen, Ruotsiin, Espanjaan ja Italiaan.

Liikevaihdon jakauma 1-9/2022



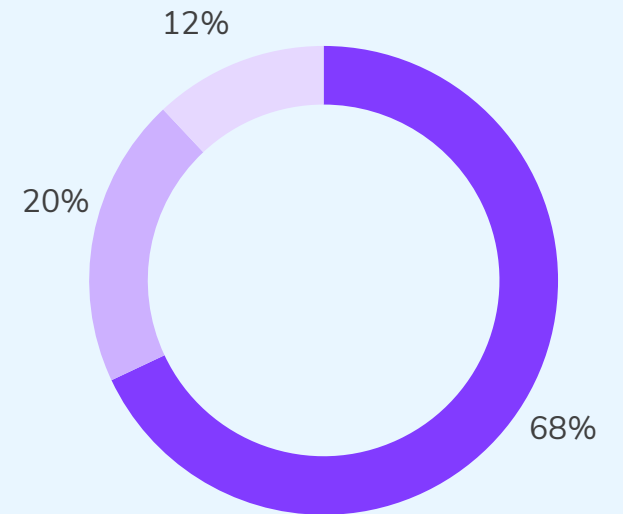
■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Liikevaihdon jakauma 1-9/2023



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Liikevaihdon jakauma 1-9/2024



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Strategian eteneminen 1–9/2024

01. Toiminnan tehostaminen

- Kannattavuutta onnistuttiin parantamaan Suomessa merkittävästi vuonna 2023 aloitetuilla tehostustoimenpiteillä ja Espanjan liiketoiminnan volyymin nousun myötä.

02. Oman alustan käyttöönotto Ruotsissa

- Henkilöstöä työllistäneet merkittävät integraatioprojektit on saatu päätökseen Ruotsissa. Muiden projektien valmistuttua Ruotsissa keskitytään ottamaan oma ohjelmisto ja siihen liittyvät prosessit käyttöön, mikä pidemmällä aikavälillä parantaa tehokkuutta, kannattavuutta sekä orgaanisen kasvun mahdollisuuksia.
- Olemme siirtäneet Ruotsissa noin 40 prosenttia asiakkaistamme omaan alustaamme.
- Tavoitteenamme on siirtää vuoden 2024 aikana vähintään 50 prosenttia säännöllisesti raportoivista asiakkaista omiin järjestelmiin.

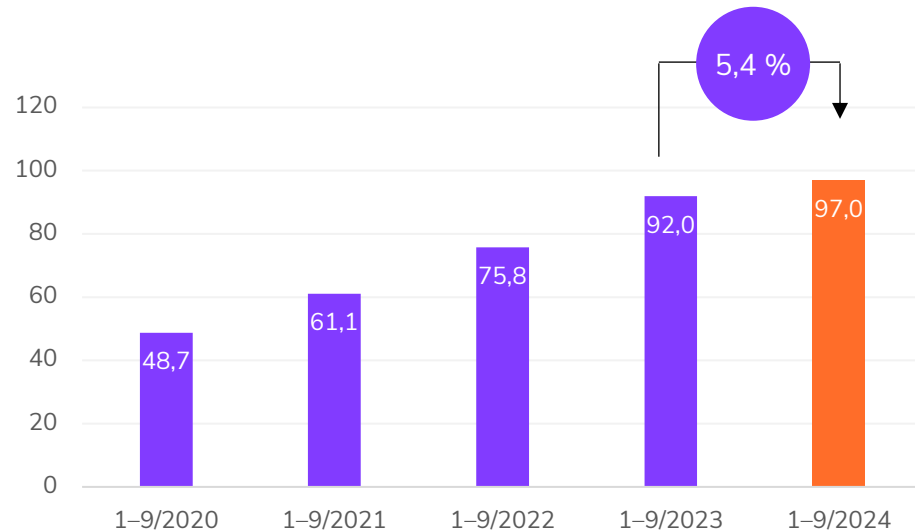
03. Orgaaninen kasvu

- Vahvistaaksemme orgaanista kasvua, jatkoimme digitaalisen ostopolun kehittämistä sekä teimme kasvua tukevia avainhenkilökrytointeja.

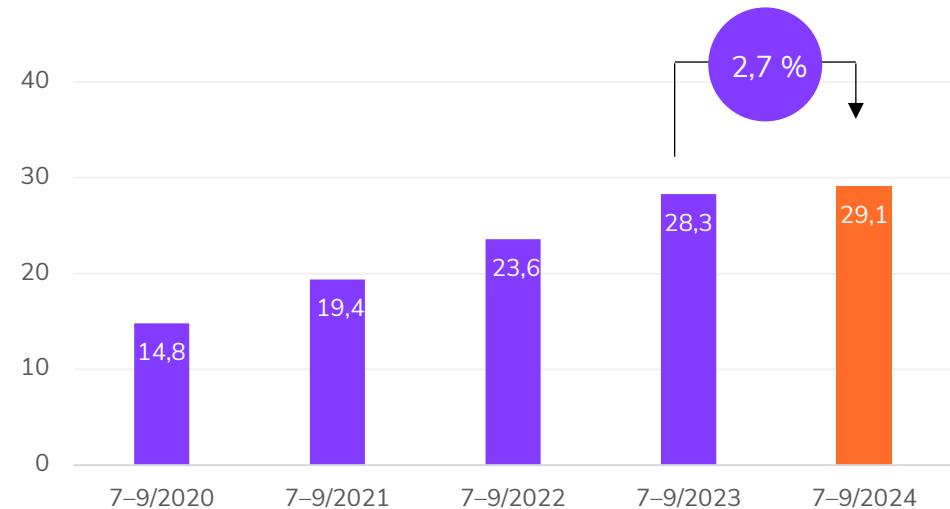
Talous

Konsernin liikevaihdon kasvu hidastui matalamman yritysostoaktiviteetin ja heikon suhdanteen myötä

Liikevaihto tammi-syyskuu (milj. euroa)



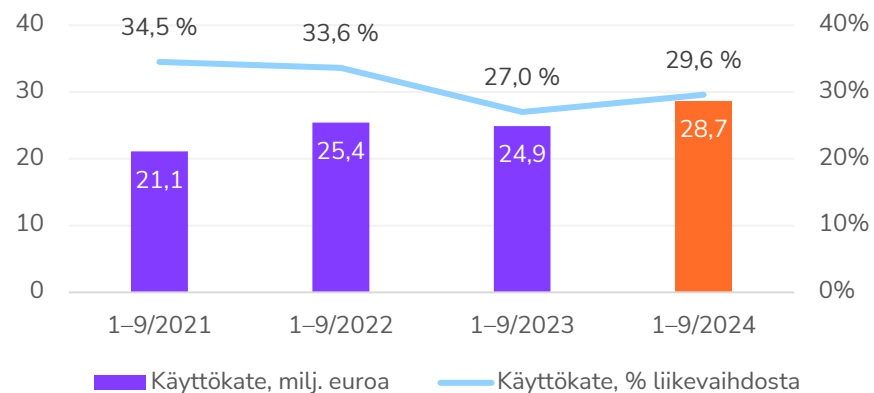
Liikevaihto heinä-syyskuu (milj. euroa)



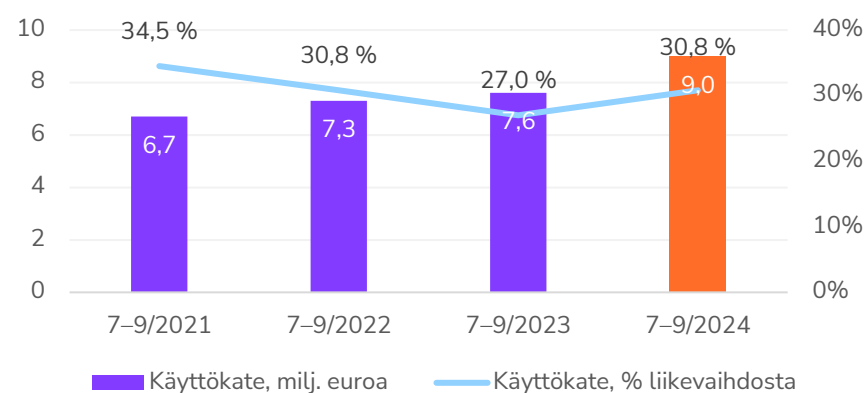
- Liikevaihdon kasvu tuli yrityskauppojen vaikutuksesta lähinnä Espanjassa.
- Laskusuhdanne Suomessa ja Ruotsissa on selkeästi hidastanut orgaanista kasvua.

Suomen tehostamistoimenpiteet paransivat konsernin kannattavuutta

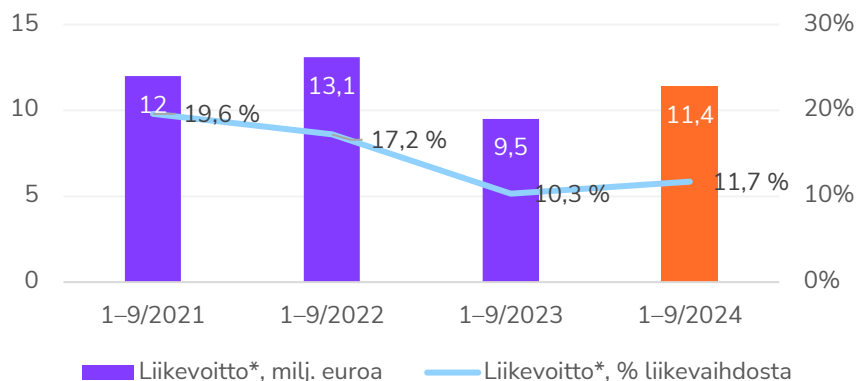
Käyttökate tammi-syyskuu



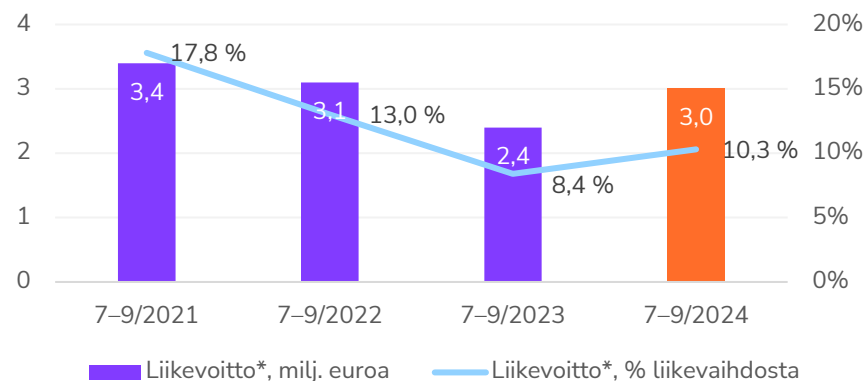
Käyttökate kesä-syyskuu



Liikevoitto* tammi-syyskuu



Liikevoitto* kesä-syyskuu

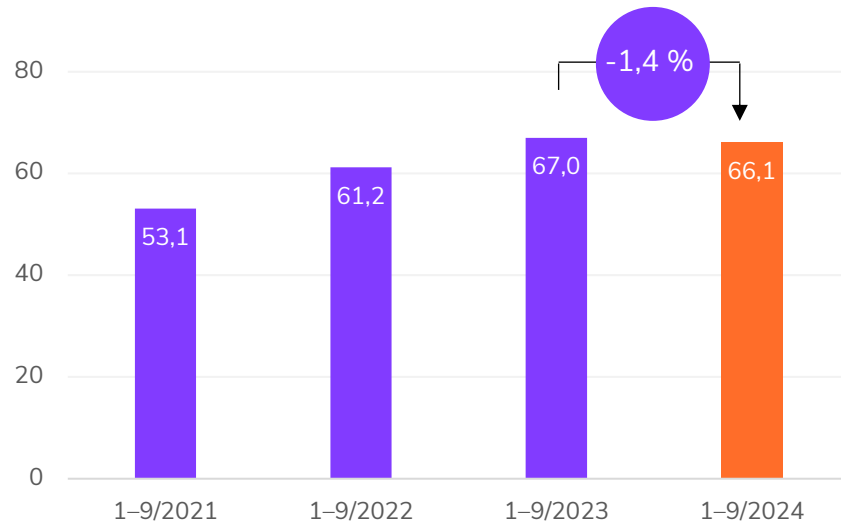


- Kannattavuutta onnistuttiin parantamaan Suomessa merkittävästi vuonna 2023 aloitetuilla tehostustoimenpiteillä samanaikaisesti, kun Ruotsissa oman ohjelmiston käyttöönotto ja integraatioprojektit rasittivat kannattavuutta. Espanjassa liiketoiminnan volyymin kasvu on mahdollistanut kannattavuuden hyvän kehityksen.

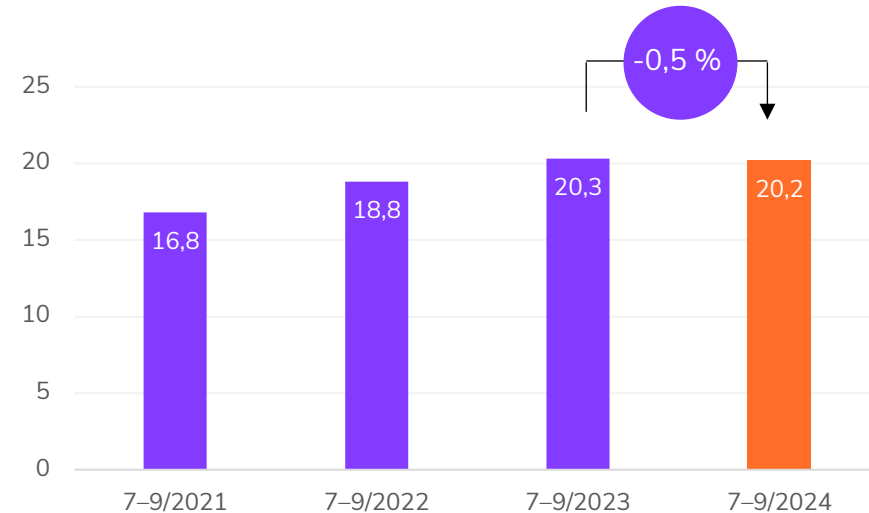
* vertailukelpoinen liikevoitto

Suomen liikevaihdon kehitys

Liikevaihdon kehitys tammi-syyskuu, milj. euroa



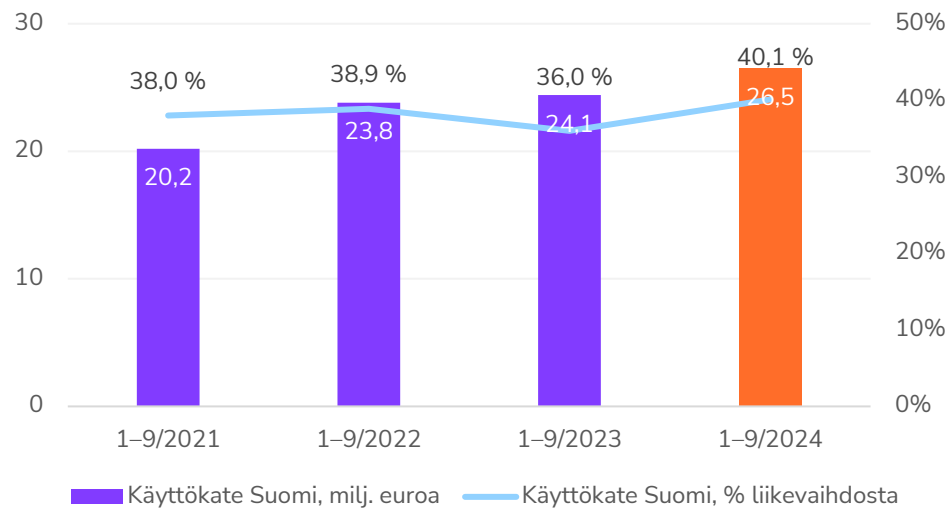
Liikevaihdon kehitys heinä-syyskuu, milj. euroa



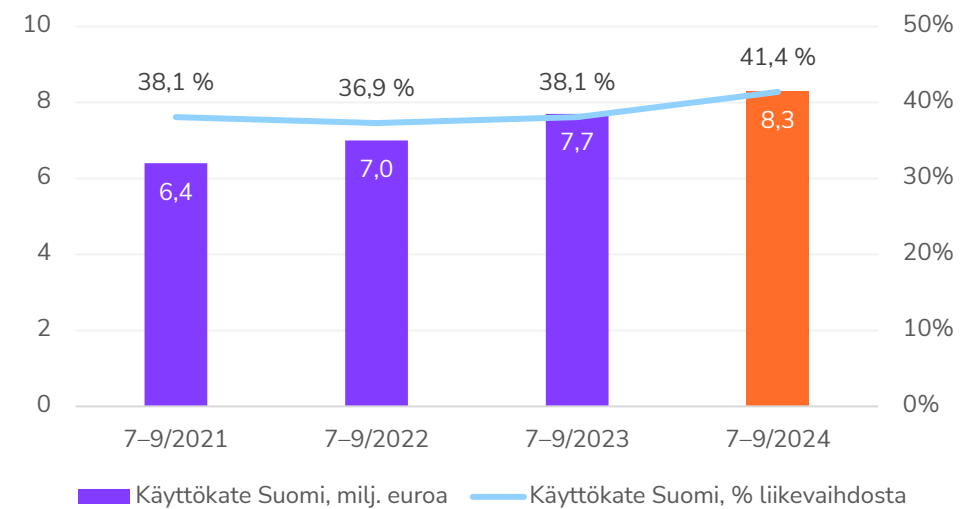
- Laskusuhdanne on vaikuttanut asiakkaiden liiketoiminnan volyymeihin laskevasti. Tästä on seurannut merkittävää transaktiovolyymien laskua, mikä on johtanut asiakaskohtaisten laskutusten pienenemiseen sekä volyymien että hinnantarkistusten kautta. Myös yritystoiminnan lopettamiset ja konkurssit ovat lisääntyneet vertailukauteen nähden.
- Uusasiakashankinta on toiminut hyvin ja kompensoinut talouden laskusuhdanteen vaikutuksia. Suomen vuosittaisen asiakastytyväisyystudion tulokset olivat kaikkien aikojen korkeimmat.
- Talenom on priorisoinut asiakaspitoa ollakseen paremmassa asemassa nousukautta ajatellen. Talenom arvioi talouden laskusuhdanteen helpottavan korkojen laskiessa. Tämä vaikuttaa positiivisesti Talenomien kasvumahdollisuuksiin noin puolen vuoden viiveellä.

Suomen käyttökateen kehitys

Käyttökateen kehitys tammi-syyskuu



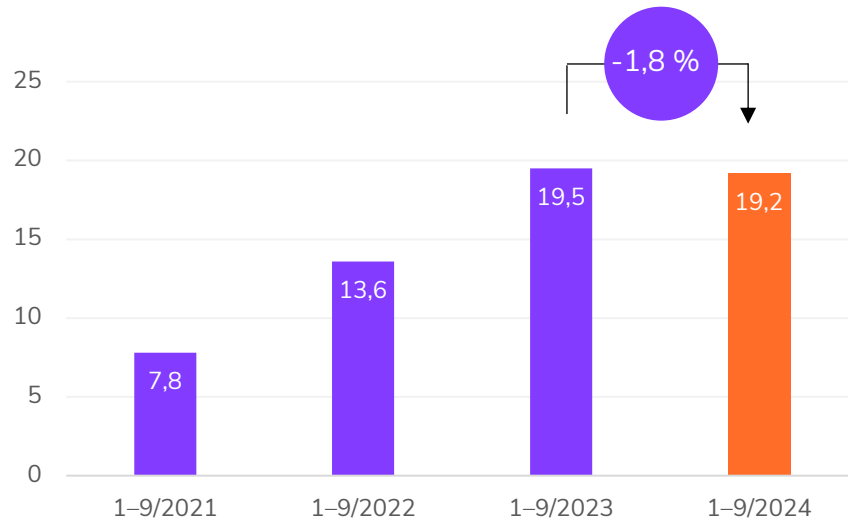
Käyttökateen kehitys heinä-syyskuu



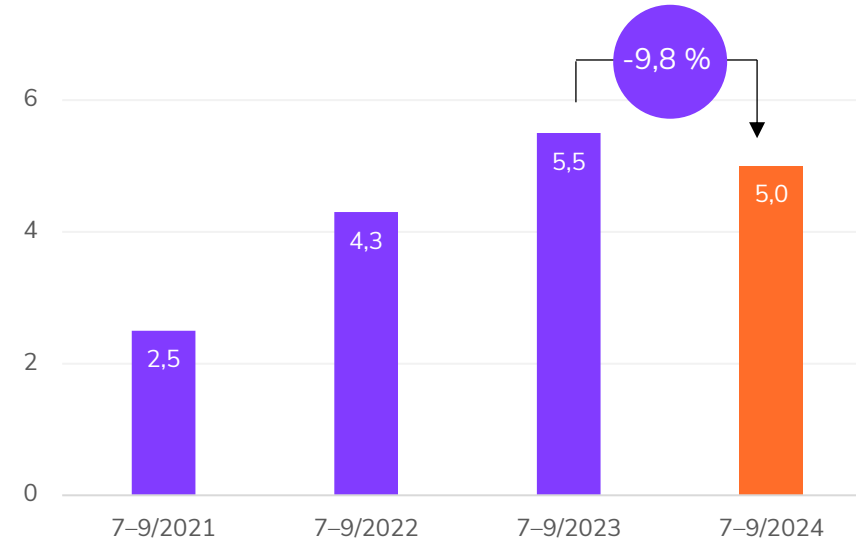
- Suhteellinen kannattavuus parani selvästi vuonna 2023 käynnistettyjen tehostamistoimien johdosta.
- Suomessa kyvykkyys tehdä erittäin korkeaa kannattavuutta on olemassa pohjautuen oman alustan automaatioon ja tehokkaisiin liiketoimintaprosesseihin.

Ruotsin liikevaihdon kehitys

Liikevaihdon kehitys tammi-syyskuu, milj. euroa



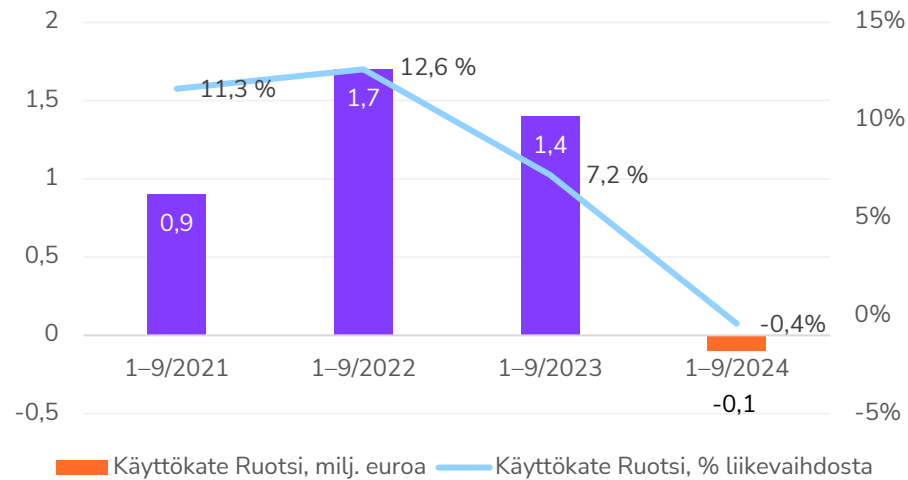
Liikevaihdon kehitys heinä-syyskuu, milj. euroa



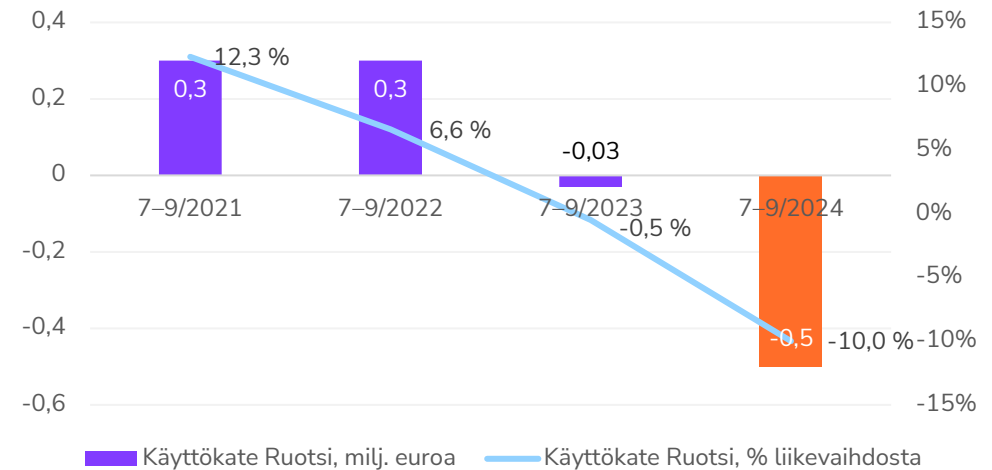
- Liikevaihdon lasku johtui yleisen talouden laskusuhdanteen heijastevaikutuksista, jotka ovat vaikuttaneet Talenomin asiakkaiden liiketoiminnan volyymeihin laskevasti sekä lisännyt yritystoiminnan lopettamisia ja konkurssseja. Lisäksi toimintaa on uudelleen organisoitu ja yhtenäistetty vuoden 2024 alussa ONE Talenom -palveluliiketoiminnan mukaiseksi. Muutosvaihe on aiheuttanut henkilöstö- ja asiakaspoistumaa, mutta jatkossa valittu toimintamalli tarjoaa tehokkaan ja kilpailukykyisen palvelukonseptin sekä asiakkaille että työntekijöille.

Ruotsin käyttökateen kehitys

Käyttökateen kehitys tammi-syyskuu

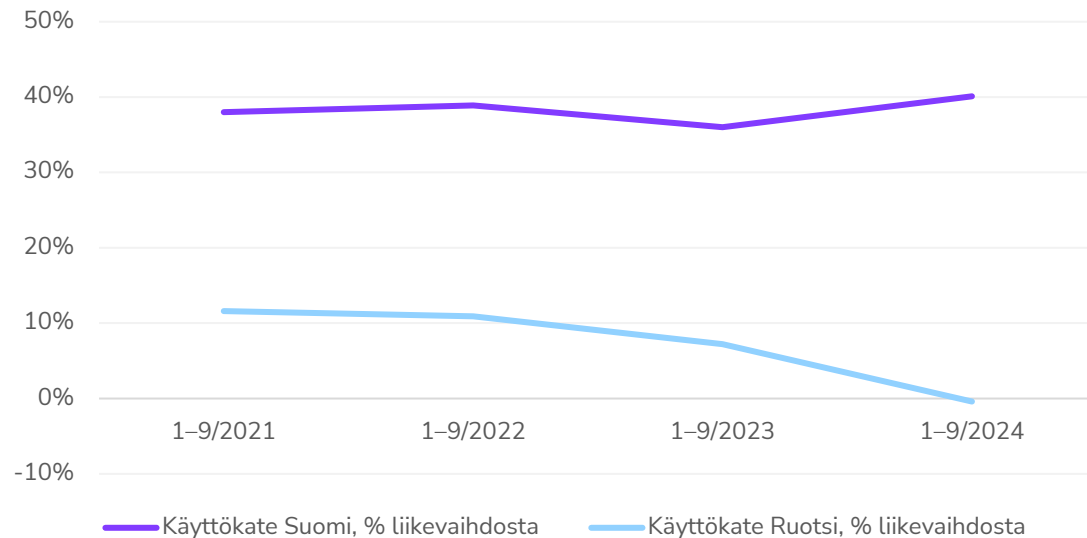


Käyttökateen kehitys heinä-syyskuu



- Kannattavuutta heikensivät yleisen talouden laskusuhdanteen heijastevaikutukset yhdessä oman ohjelmiston käyttöönoton vaatiman resurssoinnin kanssa, mikä pidemmällä aikavälillä parantaa tehokkuutta, kannattavuutta sekä organisen kasvun mahdollisuuksia.

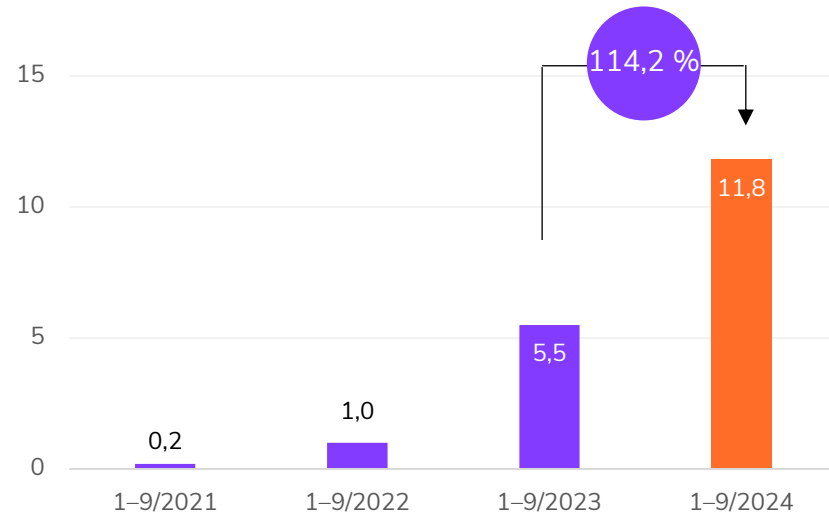
Automaation myötä Ruotsin käyttökateen odotetaan nousevan Suomen tasolle



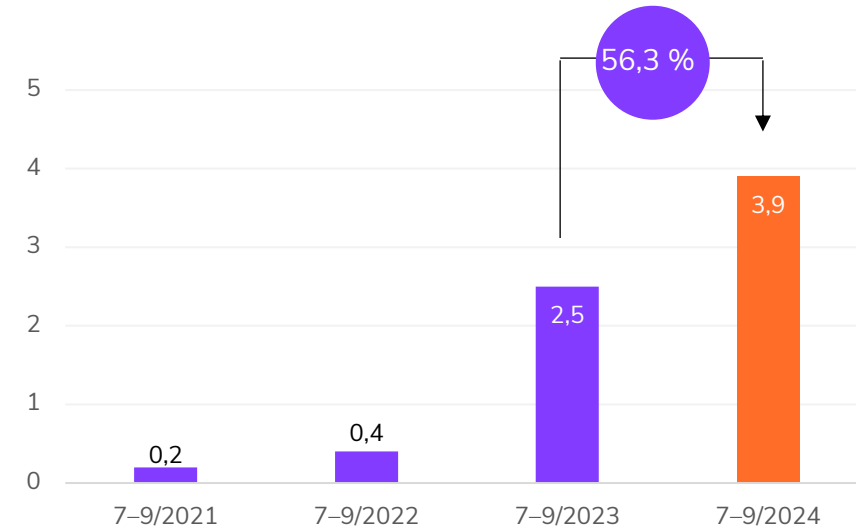
- Vahva ohjelmisto-osaamisemme on mahdollistanut erittäin tehokkaan ja pitkälle automatisoidun kirjanpito-prosessin Suomessa.
- Suomen ja Ruotsin liiketoiminnan välistä käyttökateen eroa selittää ennen kaikkea automaatioasteen ero.
- Suomen kokemuksiin pohjautuen Talenomin prosessien ja omien ohjelmien käyttöönotolla voidaan rutiineihin käytetty työaika pudottaa neljännekseen.

Muiden maiden liikevaihdon kehitys

Liikevaihdon kehitys tammi-syyskuu, milj. euroa



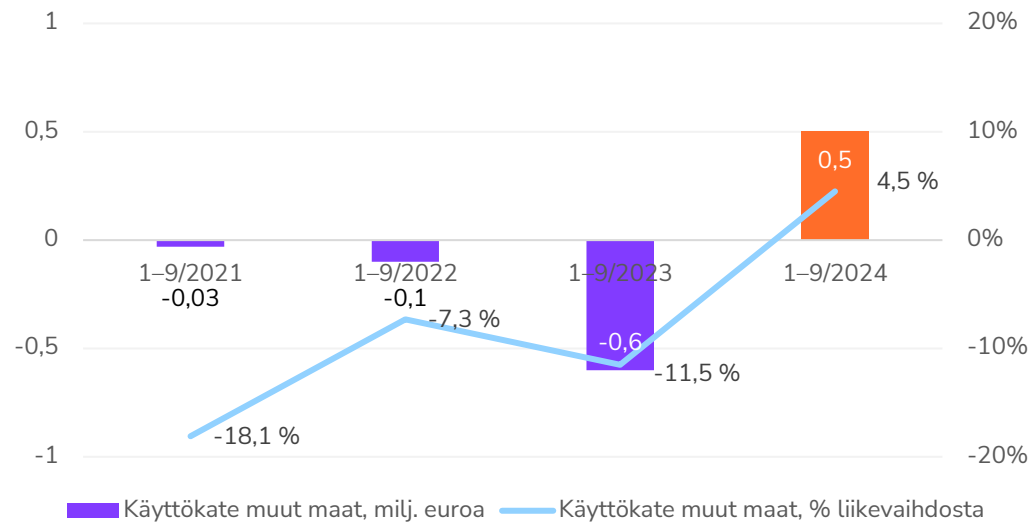
Liikevaihdon kehitys heinä-syyskuu, milj. euroa



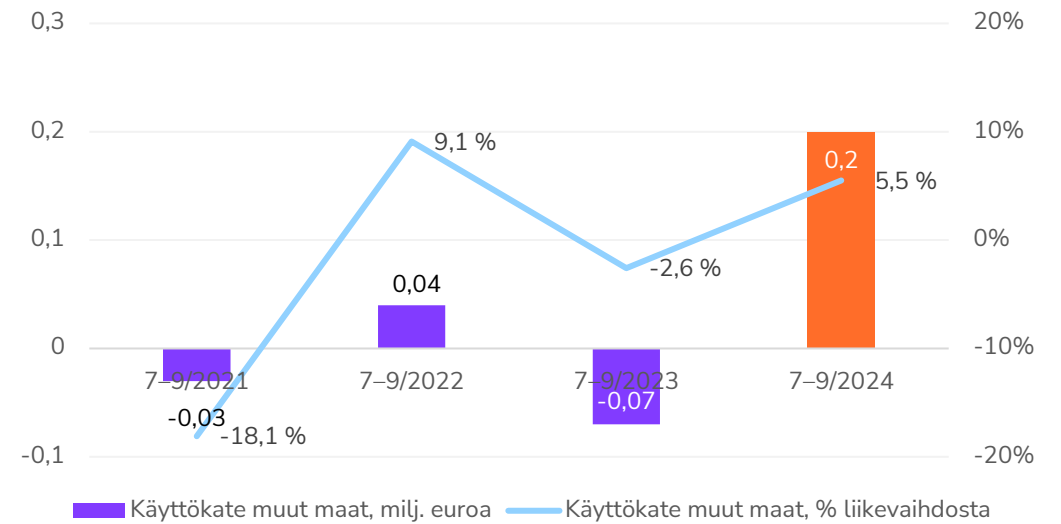
- Liikevaihdon kasvu syntyi pääosin yritysostoista Espanjassa. Myös orgaanisen kasvun kyvystä saatiin hyvää näyttöä, vaikka volyymien pienuuden vuoksi orgaanisen kasvun osuus kokonaiskasvusta jäi vähäiseksi. Orgaanisen kasvun odotetaan vahvistuvan muun muassa verkkolaskutusdirektiivin voimaantulon myötä.

Käyttökatteen kehitys muissa maissa

Käyttökatteen kehitys tammi-syyskuu



Käyttökatteen kehitys heinä-syyskuu



- Espanjan liiketoiminnan volyymin kasvun myötä kannattavuuden kehitys oli erittäin hyvää. Kannattavuutta onnistuttiin parantamaan merkittävästi käyttökatteen noustua yli miljoona euroa vertailukauteen nähden. Talenom odottaa vahvan kannattavuuskehityksen jatkuvan Espanjassa.

Näkymät ja ohjeistus

Näkymät ja ohjeistus 2024

Ohjeistus (päivitetty 9.10.2024)

- Liikevaihto 126–129 miljoonaa euroa
- Käyttökate 34–37 miljoonaa euroa
- Liikevoitto 11–14 miljoonaa euroa

Päivitetyn ohjeistuksen taustat

- Pitkittynyt talouden matalasuhdanne erityisesti Suomessa on vaikuttanut Talenomin liikevaihtoon arvioitua voimakkaammin, minkä lisäksi yhtiö on tehnyt suunniteltua vähemmän yritysostoja. Matalasuhdanne näkyy tavallisesti viiveellä tilitoimistotoimialalla. Näillä tekijöillä on ollut negatiivinen vaikutus yhtiön liikevaihtoon ja kannattavuuteen.
- Uudessa ohjeistuksessa on huomioitu myös päivitetyn strategian ja uudelleenjärjestelyiden kertaluontoiset kulut.



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