

Puolivuosikatsaus 2024

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala ja talousjohtaja Matti Eilonen
Talenom Oyj 19.7.2024

TALENOM

Sisältö

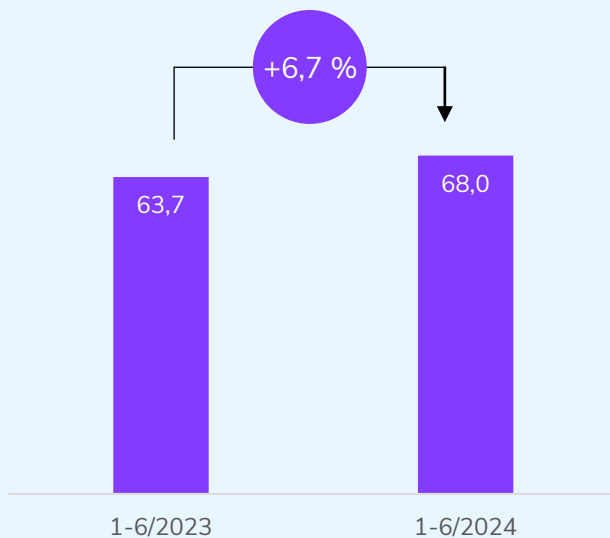
- Katsauskausi
- Strategian eteneminen
- Taloudellinen kehitys
- Näkymät ja ohjeistus



Tärkeimpänä tavoitteenamme oli kannattavuuden parantaminen, mikä on toteutunut suunnitellusti

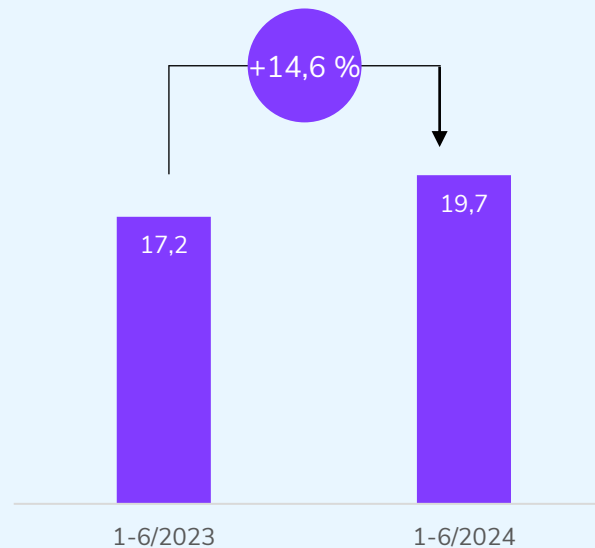
Kasvu hidastui matalamman yritysostoaktiiviteetin ja heikon suhdanteen johdosta

Liikevaihto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



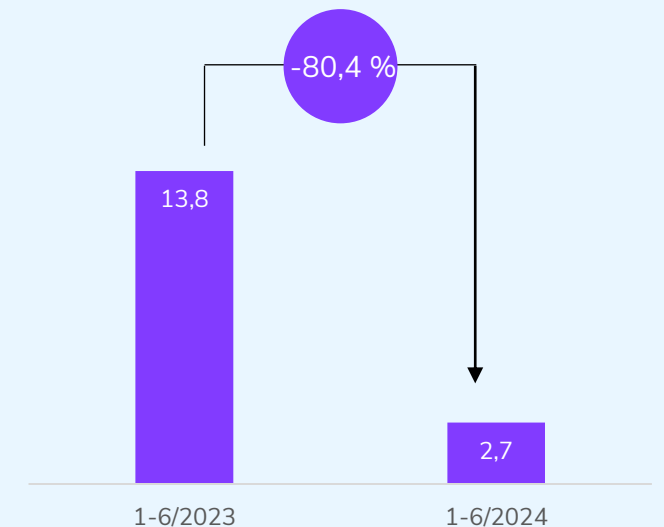
Kannattavuutta onnistuttiin parantamaan Suomen tehostamistoimilla ja Espanjan liiketoiminnan volyymin nousun myötä

Käyttökate tammi-kesäkuu (milj. euroa)



Yritysostotahtia on hidastettu merkittävästi

Investoinnit yritysostoihin tammi-kesäkuu (milj. euroa)



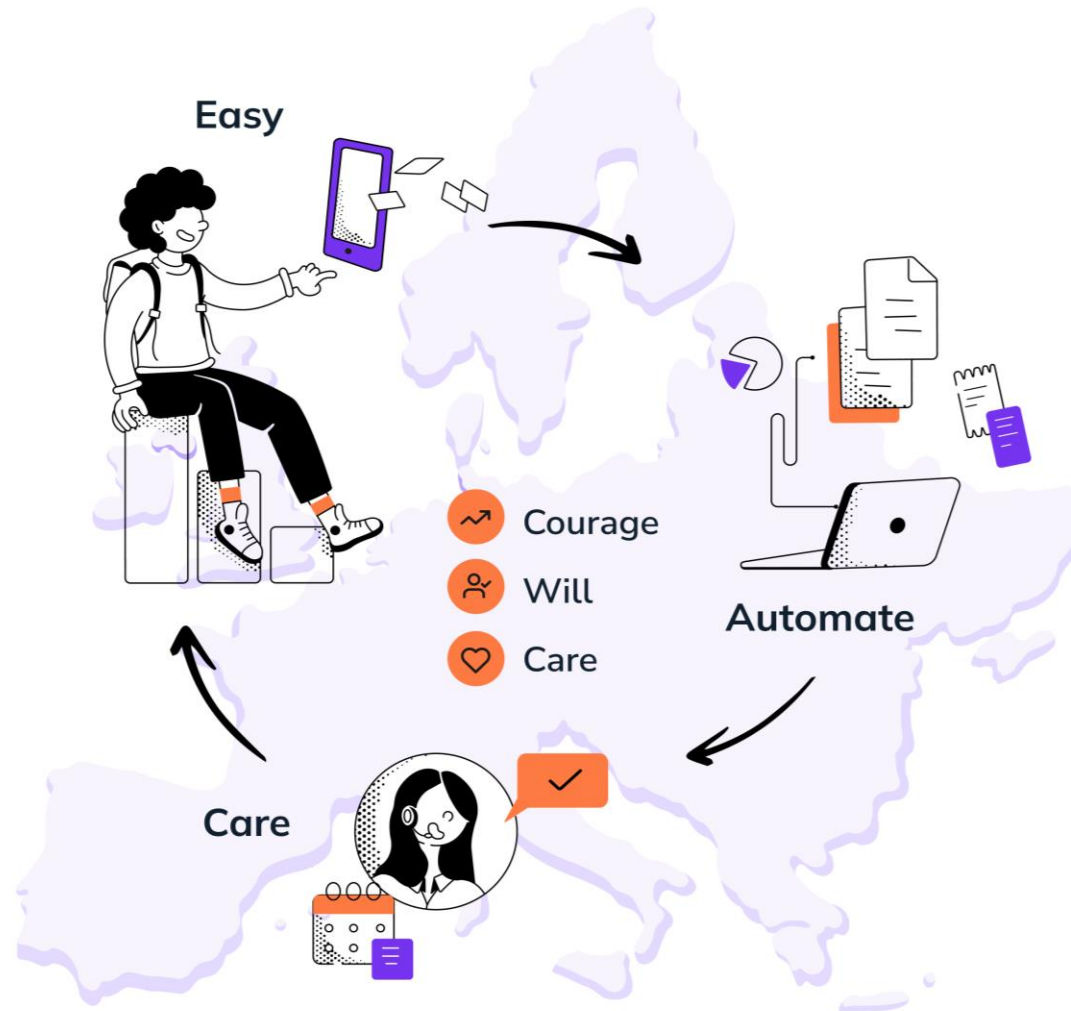
Strategian eteneminen

Euroopan tilitoimistomarkkina ja sen kehitys

- Markkinan koko on noin **100 miljardia euroa**, josta Suomen osuus 1%.
- **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.

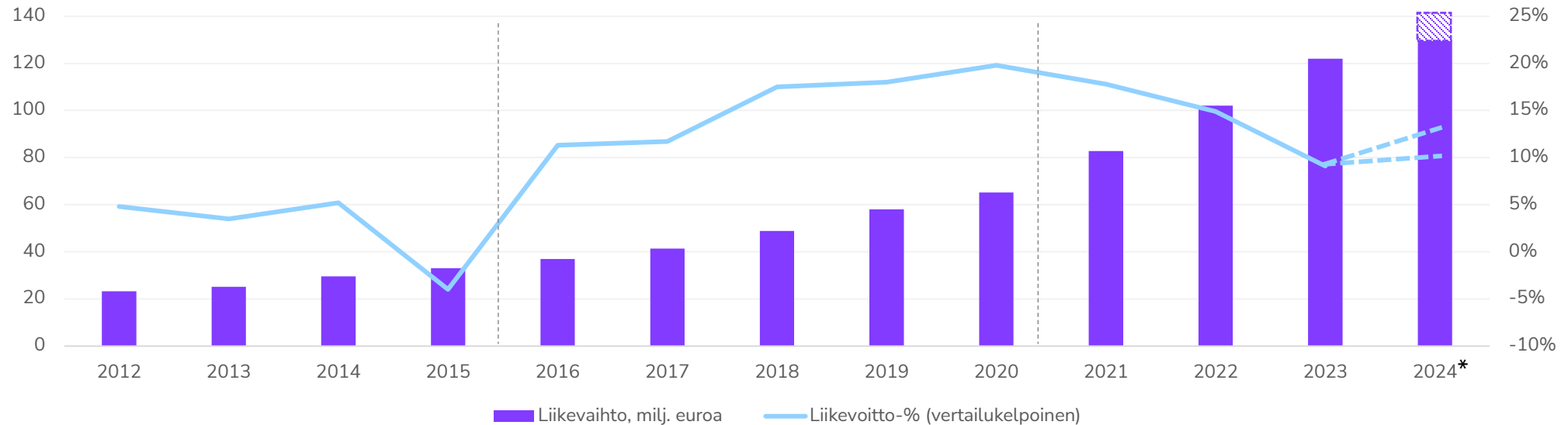


Visio



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.

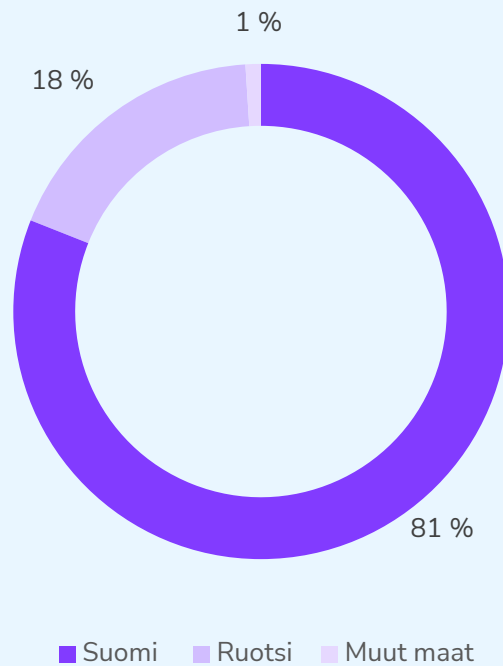
Digitalisaation läpimurron vaikutus tulokseen.

Hyväksi havaitun konseptin monistaminen kansainvälisillä markkinoilla. Yrityskaupat ja kansainvälistyminen on painanut kannattavuutta.

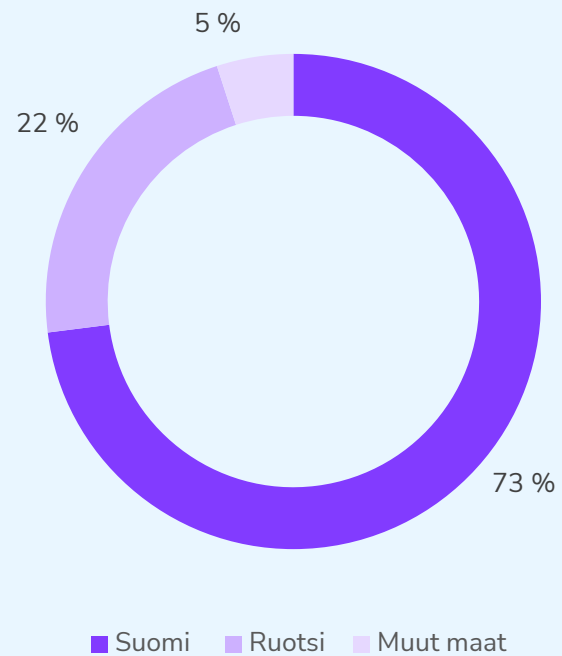
*Talenomin ohjeistuksen mukainen liikevaihto- ja liikevoittohaarukka vuodelle 2024.

Kansainvälistyminen etenee suunnitellusti

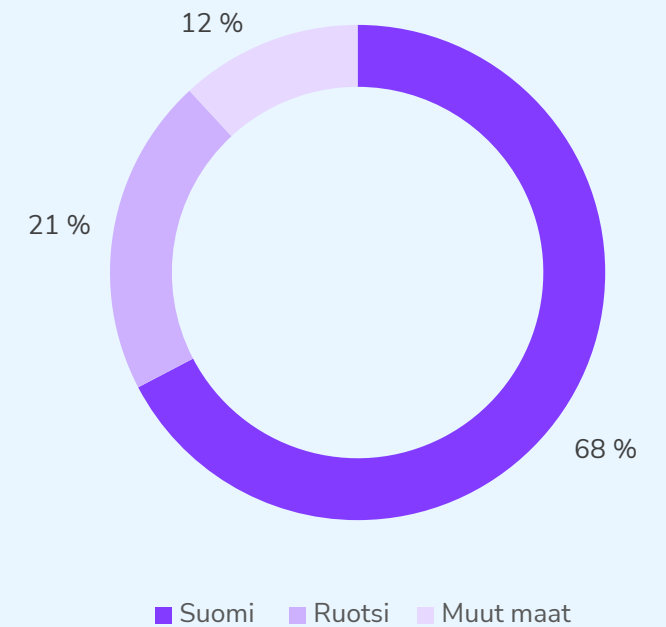
Liikevaihdon jakauma 1–6/2022



Liikevaihdon jakauma 1–6/2023



Liikevaihdon jakauma 1–6/2024



Strategian eteneminen 1–6/2024

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 vuoden toisella puoliskolla ottamaan oma ohjelmisto ja siihen liittyvät prosessit käyttöön, mikä pidemmällä aikavälillä parantaa tehokkuutta, kannattavuutta sekä orgaanisen kasvun mahdollisuuksia.
- Tavoitteenamme on siirtää vuoden 2024 aikana vähintään 50 % säännöllisesti raportoivista asiakkaista omiin järjestelmiin.

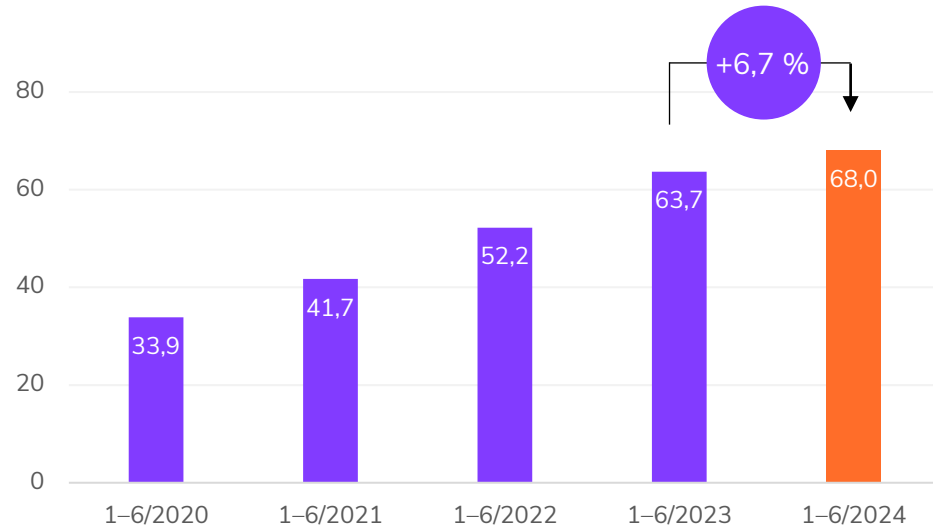
03. Orgaaninen kasvu

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

Talous

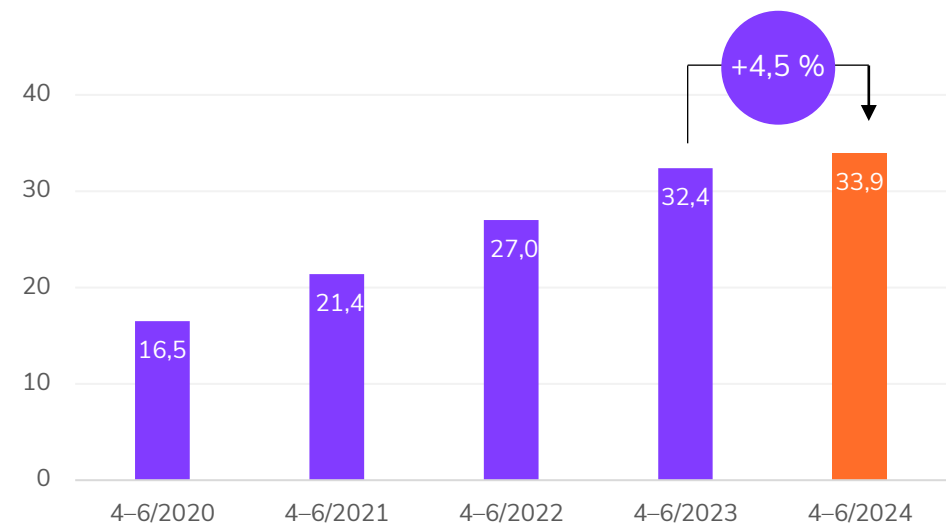
Konsernin liikevaihdon kasvu hidastui matalamman yritysostoaktiiviteetin ja heikon suhdanteen myötä

Liikevaihto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



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

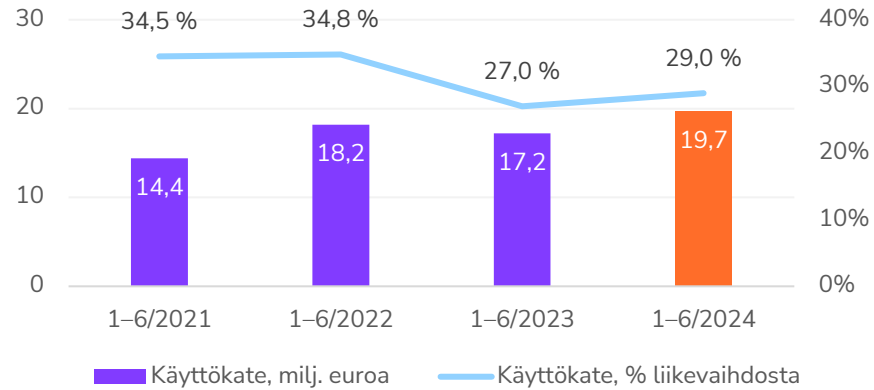
Liikevaihto huhti-kesäkuu (milj. euroa)



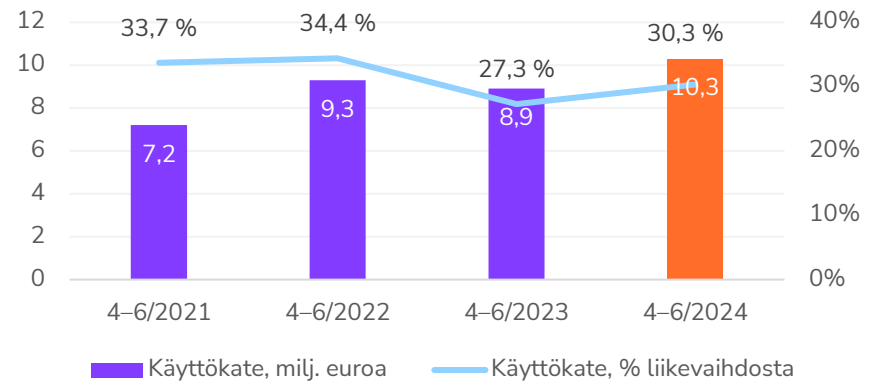
- Liikevaihdon kasvu tuli yrityskauppojen vaikutuksesta lähinnä Espanjassa.
- Laskusuhdanne Suomessa ja Ruotsissa on selkeästi hidastanut orgaanista kasvua.

Suomen tehostamistoimenpiteet paransivat konsernin kannattavuutta

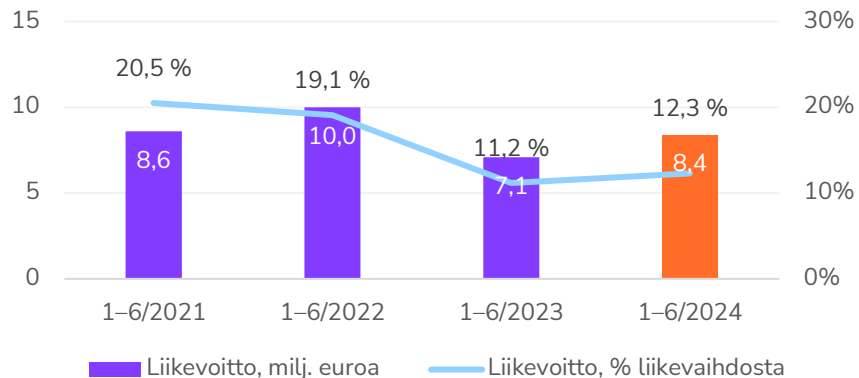
Käyttökate tammi-kesäkuu



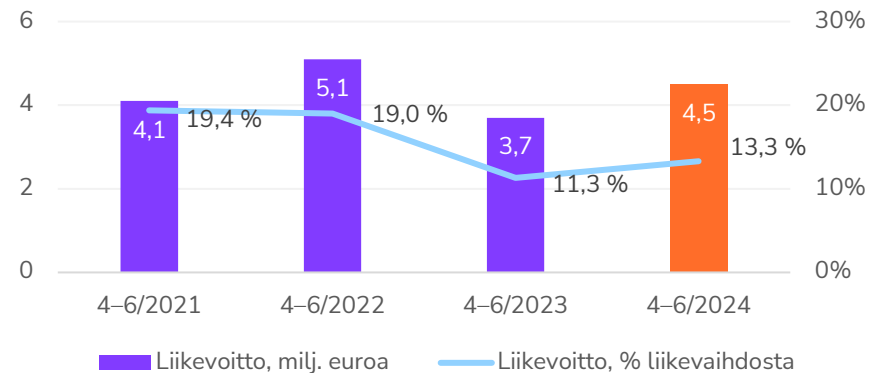
Käyttökate huhti-kesäkuu



Liikevoitto tammi-kesäkuu



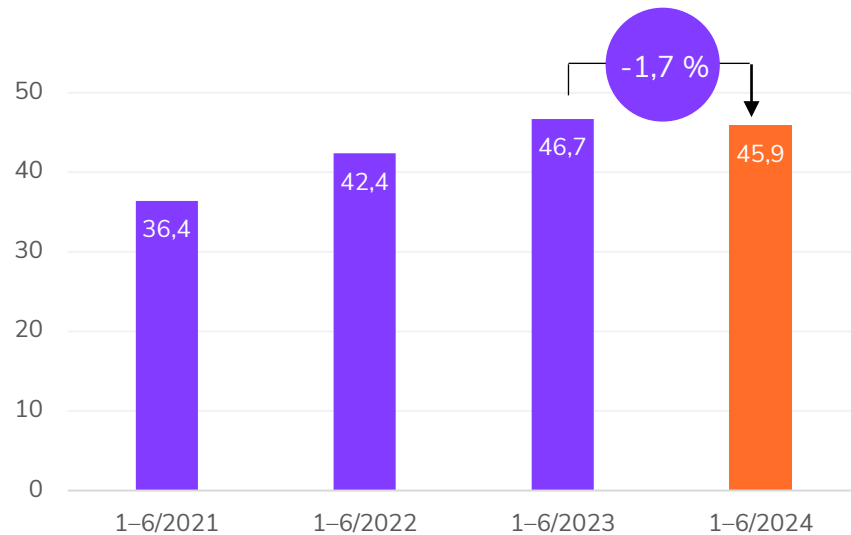
Liikevoitto huhti-kesäkuu



- 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.

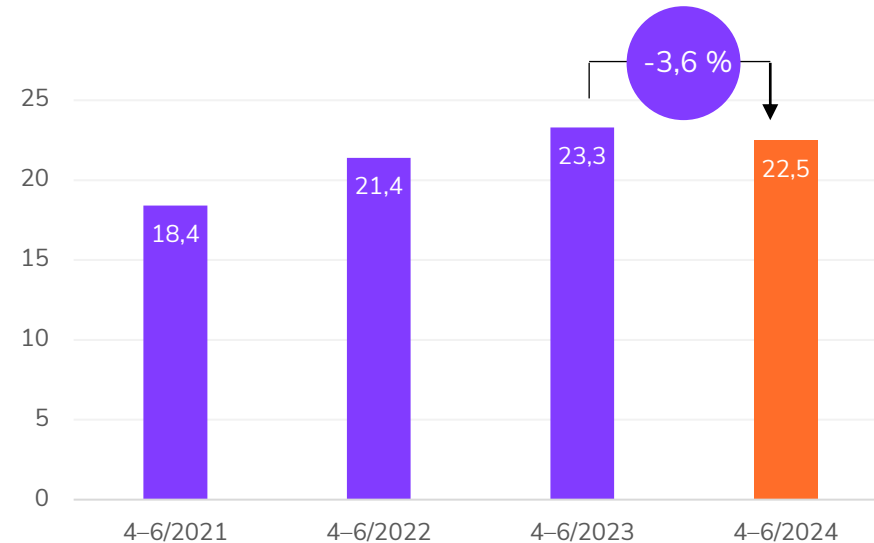
Suomen liikevaihdon kehitys

Liikevaihdon kehitys tammi-kesäkuu, milj. euroa



- Yleinen talouden kehitys heijastui negatiivisesti kasvuun, vaikka uusasiakashankinta on toiminut hyvin ja kompensoinut talouden laskusuhdanteen vaikutuksia.
- Talenom arvioi talouden laskusuhdanteen helpottavan korkojen laskiessa. Tämä vaikuttaa positiivisesti Talenomin kasvumahdollisuuksiin noin puolen vuoden viiveellä.

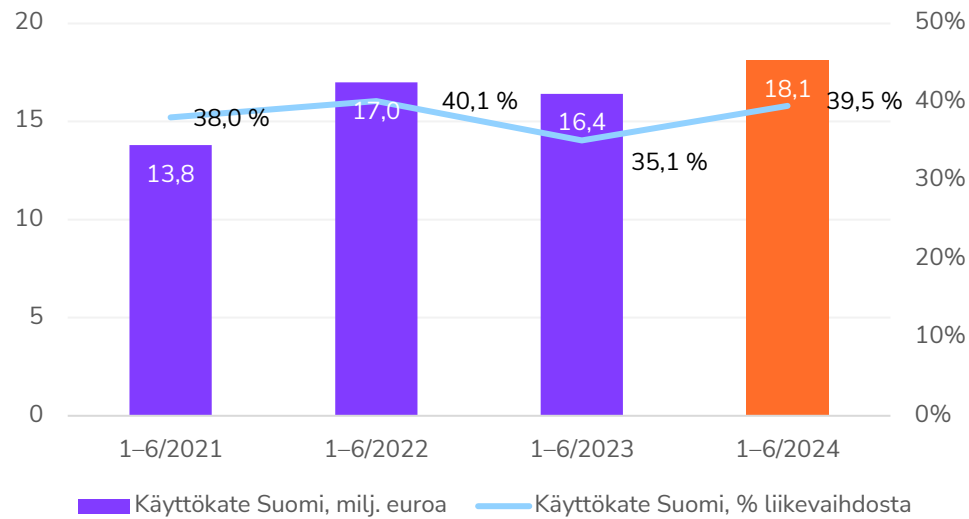
Liikevaihdon kehitys huhti-kesäkuu, milj. euroa



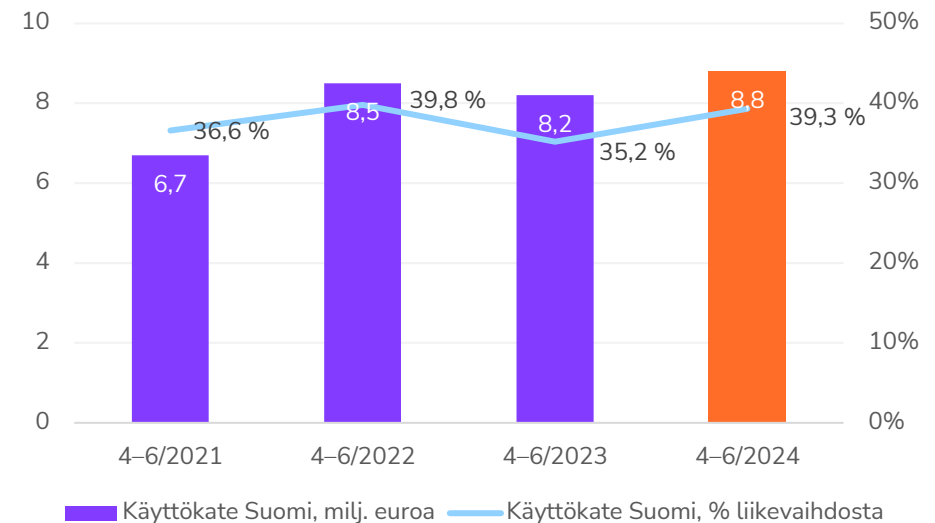
- Laskusuhdanne on vaikuttanut asiakkaiden liiketoiminnan volyymeihin laskevasti. Tästä on seurannut merkittävää transaktiovolyymien laskua, mikä on johtanut asiakaskohtaisten laskutusten pienenemiseen sekä volyymien että hinnantarkistusten kautta.
- Monilla asiakastoimialoilla liiketoiminta on supistunut merkittävästi, ja Talenom on priorisoinut asiakaspitoa ollakseen paremmassa asemassa nousukautta ajatellen. Myös yritystoiminnan lopettamiset ja konkurssit ovat lisääntyneet vertailukauteen nähden.

Suomen käyttökateen kehitys

Käyttökateen kehitys tammi-kesäkuu



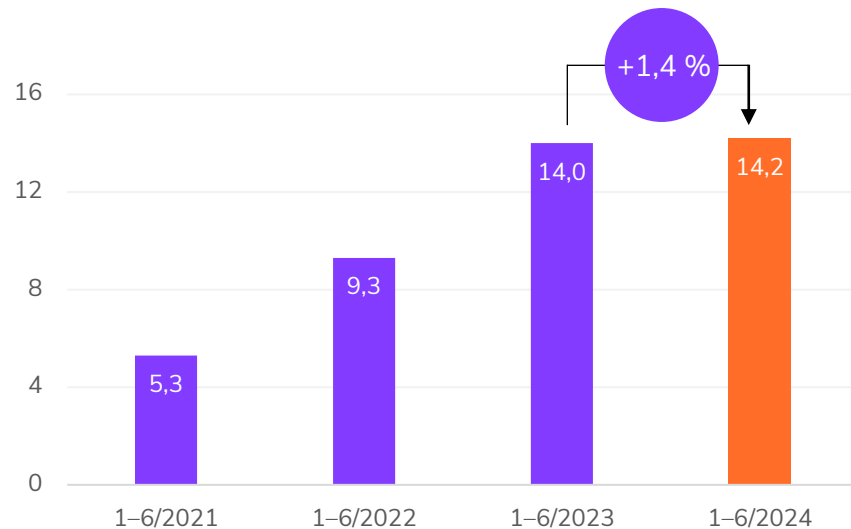
Käyttökateen kehitys huhti-kesäkuu



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

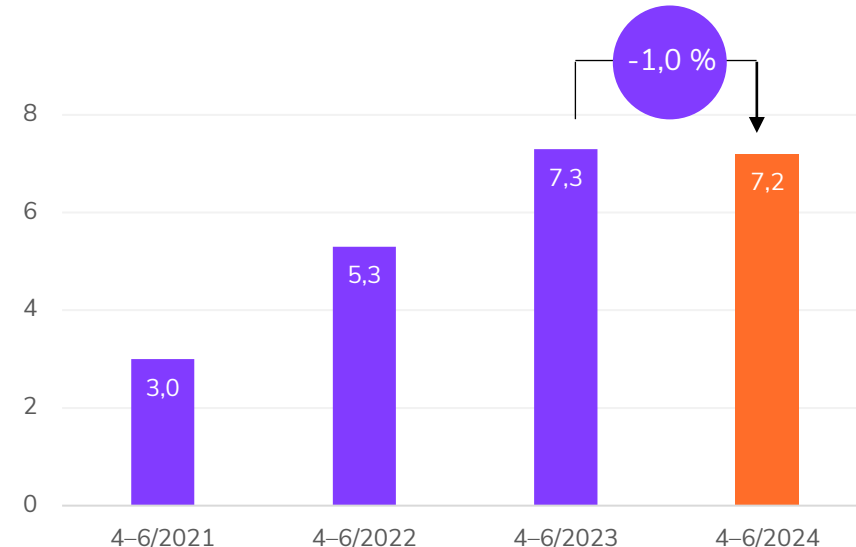
Ruotsin liikevaihdon kehitys

Liikevaihdon kehitys tammi-kesäkuu, milj. euroa



- Vertailukauteen nähden yritysostotahtia on hidastettu merkittävästi ja siirrytty painottamaan orgaanista kasvua. Orgaanisen kasvun tehokkuus ja taso ovat kuitenkin vielä matalat liiketoiminnan kokoon suhteutettuna.

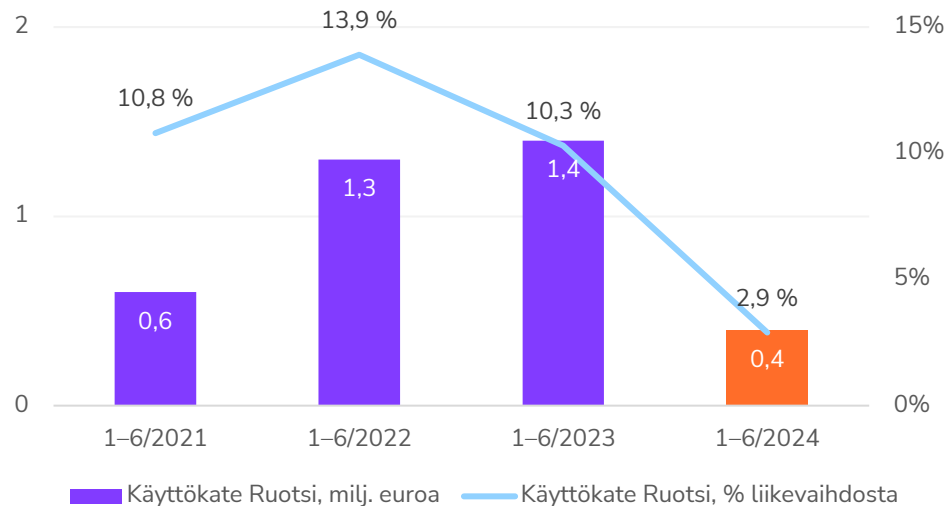
Liikevaihdon kehitys huhti-kesäkuu, milj. euroa



- Liikevaihdon lasku johtui yleisen talouden laskusuhdanteen heijastevaikutuksista, jotka ovat vaikuttaneet Talenomin 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.
- Talenom on priorisoinut asiakaspitoa ollakseen paremmassa asemassa nousukautta ajatellen.

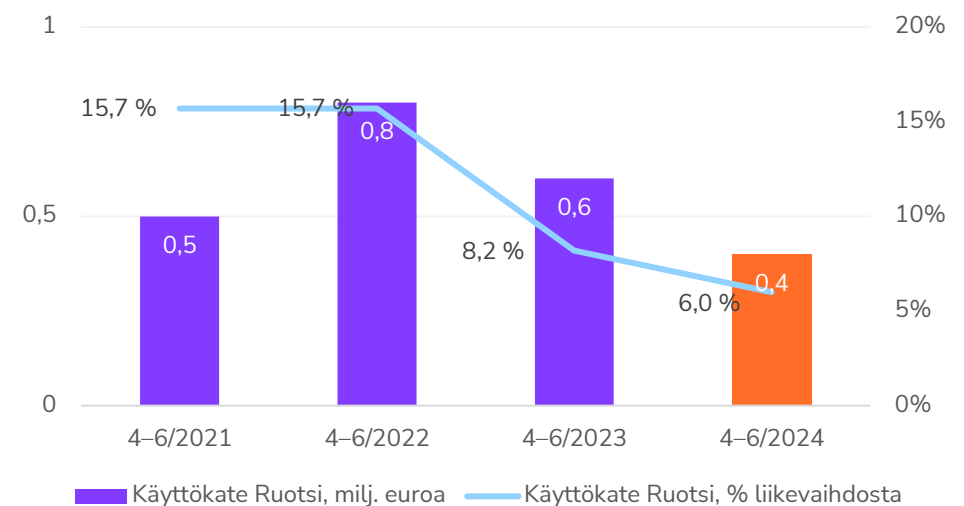
Ruotsin käyttökätteen kehitys

Käyttökätteen kehitys tammi-kesäkuu



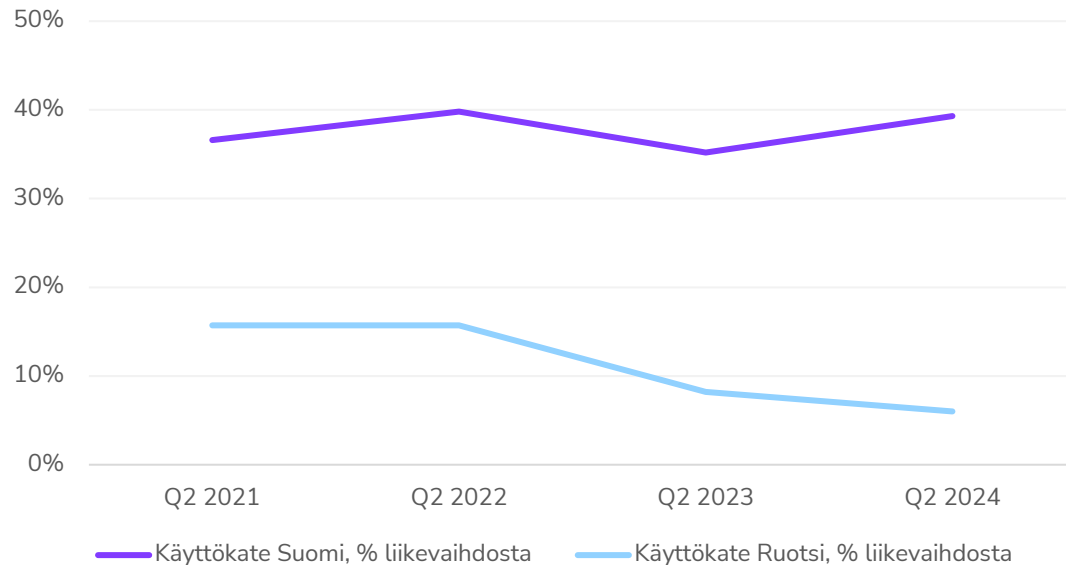
- Kannattavuutta rasittivat integraatioprojektit ja erityisesti oman alustan käyttöönotto, joka vaatii resursointia projektin etenemisen varmistamiseksi.

Käyttökätteen kehitys huhti-kesäkuu



- Kannattavuutta heikensivät yleisen talouden laskusuhdanteen heijastevaikutukset yhdessä oman ohjelmiston käyttöönoton vaatiman resursoinnin kanssa.
- Henkilöstöä työllistäneet merkittävät integraatioprojektit on saatu päätökseen. Muiden projektien valmistuttua Ruotsissa keskitytään vuoden toisella puoliskolla ottamaan oma ohjelmisto ja siihen liittyvät prosessit käyttöön, mikä pidemmällä aikavälillä parantaa tehokkuutta, kannattavuutta sekä organisen kasvun mahdollisuuksia.

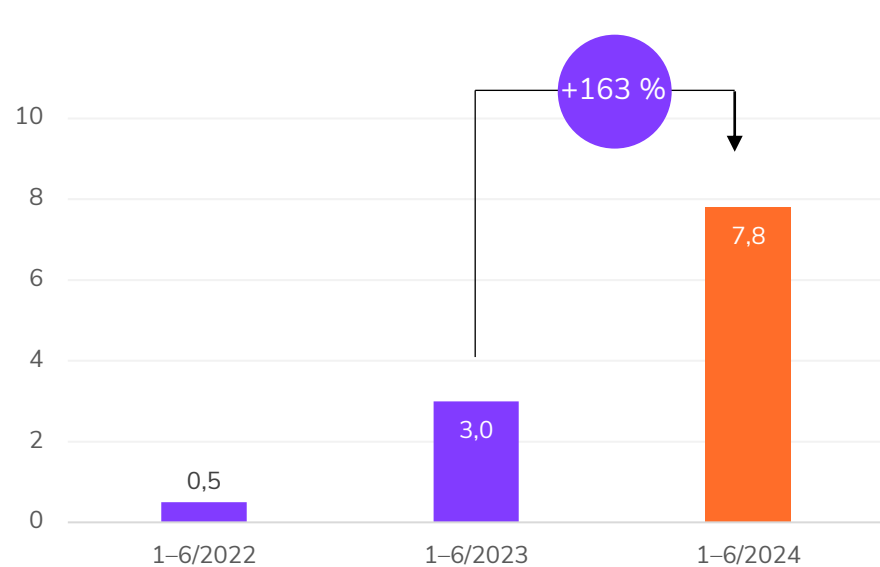
Automaation myötä Ruotsin käyttökatteen odotetaan nousevan Suomen tasolle



- 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.

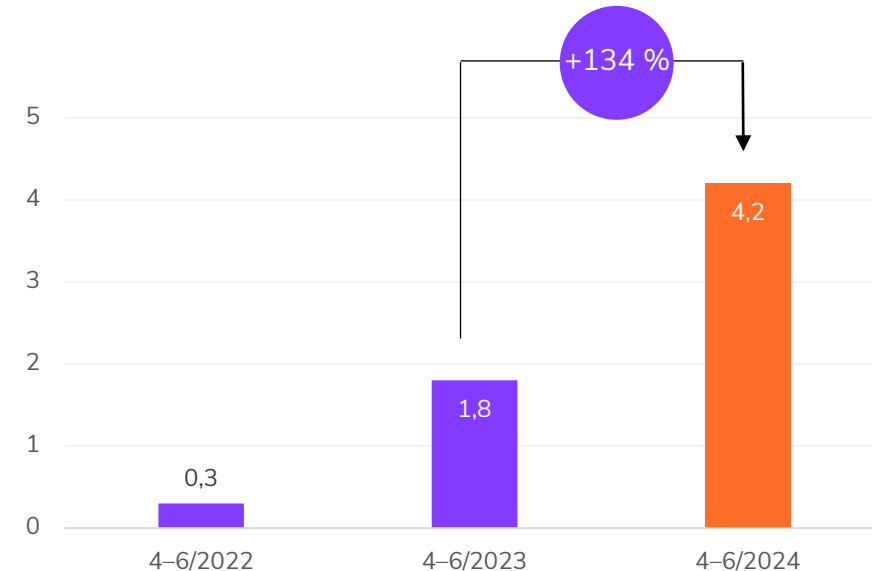
Muiden maiden liikevaihdon kehitys

Liikevaihdon kehitys tammi-kesäkuu, milj. euroa



- Liikevaihdon kasvu syntyi pääosin yritysostoista Espanjassa samaan aikaan, kun orgaanisen kasvun kyvykkyyksiä on kehitetty.

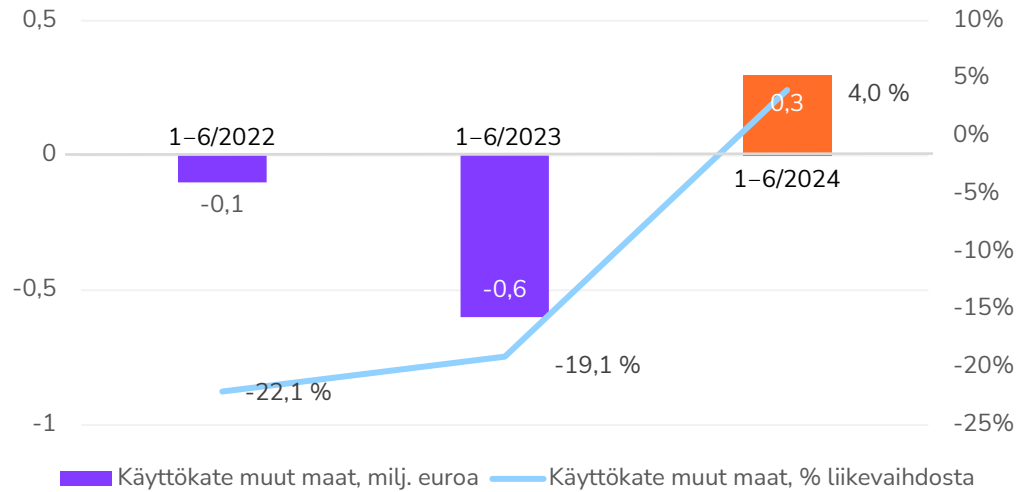
Liikevaihdon kehitys huhti-kesäkuu, milj. euroa



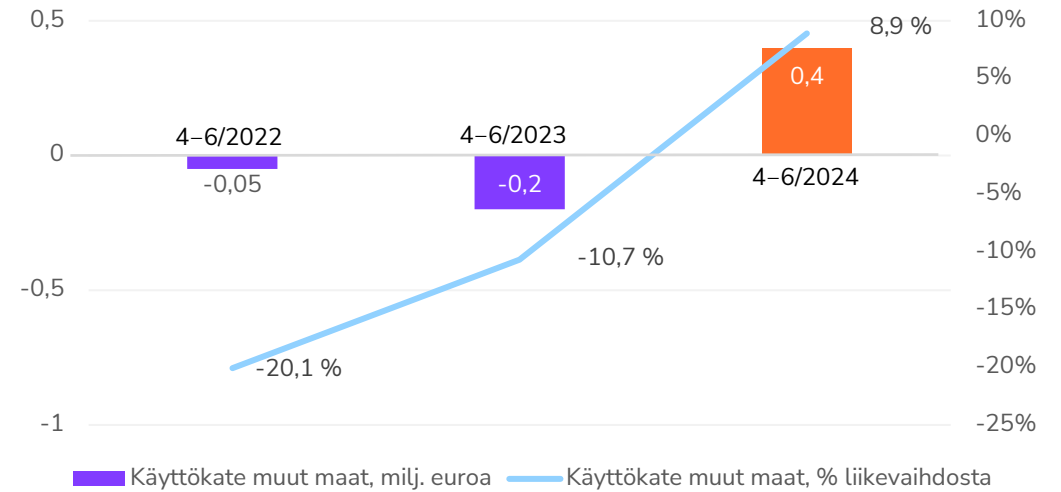
- Orgaanisen kasvun kyvystä saatiin hyvää näyttöä. Orgaanisen kasvun odotetaan vahvistuvan muun muassa verkkolaskutusdirektiivin voimaantulon myötä. Verkkolaskutusdirektiivi edellyttää, että jokaisen yrityksen on hankittava ohjelmisto verkkolaskujen lähettämiseen ja vastaanottamiseen. Direktiivin voimaantulo tapahtuu tämänhetkisen tiedon mukaan vaiheittain vuosina 2025–2027 yrityksen koosta riippuen. Tämän uskotaan kasvattavan kysyntää Talenomin kokonaisratkaisulle, joka tarjoaa asiakkaalle ohjelmiston ja palvelun samassa paketissa.

Käyttökatteen kehitys muissa maissa

Käyttökatteen kehitys tammi-kesäkuu



Käyttökatteen kehitys huhti-kesäkuu



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

Näkymät ja ohjeistus

Näkymät ja ohjeistus 2024

Ohjeistus ennallaan

- Liikevaihto noin 130–140 miljoonaa euroa
- Käyttökate noin 34–40 miljoonaa euroa
- Liikevoitto noin 14–17 miljoonaa euroa

Ohjeistuksen taustat

Talenom odottaa tilitoimistomarkkinan kasvun hidastuvan Pohjoismaissa ja jatkavan kasvua yhtiön muissa toimintamaissa vuonna 2024. Kysynnän odotetaan kuitenkin säilyvän vakaana myös Pohjoismaissa. Lisäksi toimialan konsolidaation ennakoidaan jatkuvan muun muassa digitalisaation aiheuttaman murroksen ja sähköisen taloushallinnon lainsäädännön kiristymisen vauhdittamana. Talenomin tavoitteena on jatkaa 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 2024 aikana mahdollisesti tehtävistä yrityskaupoista. Yrityskauppojen määrän arvioidaan laskevan edellisen vuoden tasosta ja painottuvan enemmän strategisesti merkittäviin yrityskauppihin. Uusille markkina-alueille laajentuminen mahdollistaa yhtiön pitkän aikavälin kasvun. Ruotsissa toteutettava ohjelmiston käyttöönottovaihe painaa kannattavuutta vuonna 2024, mutta omien ohjelmistojen käyttöönotolla on kannattavuutta selkeästi parantava vaikutus tulevina vuosina.

Yritysostoilla on lyhyellä aikavälillä negatiivinen vaikutus suhteelliseen kannattavuuteen integraatiokustannusten vuoksi. Yritysostokohteen kannattavuus nousee, kun Talenomin omat järjestelmät on otettu kohteessa käyttöön täysimääräisesti. Talenomin viime vuosina tekemät investoinnit automaatioon, asiakasystävällisiin käyttöliittymiin ja pienasiakassegmenttiin sekä kansainvälisesti skaalautuvaan ohjelmistoalustaan nostavat poistotasoa, mutta suhteellisen osuuden liikevaihdosta arvioidaan laskevan. Operatiivinen suhteellinen kannattavuus paranee käyttökatteella ja liikevoitolla 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