

Talenomin varsinainen yhtiökokous 2025

Toimitusjohtajan katsaus
Otto-Pekka Huhtala, 19.3.2025

TALENOM

Sisältö

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



Maltillinen liikevaihdon kasvu, paraneva käyttökate sekä ohjelmistoliiketoiminnan eriyttäminen leimasivat vuotta 2024

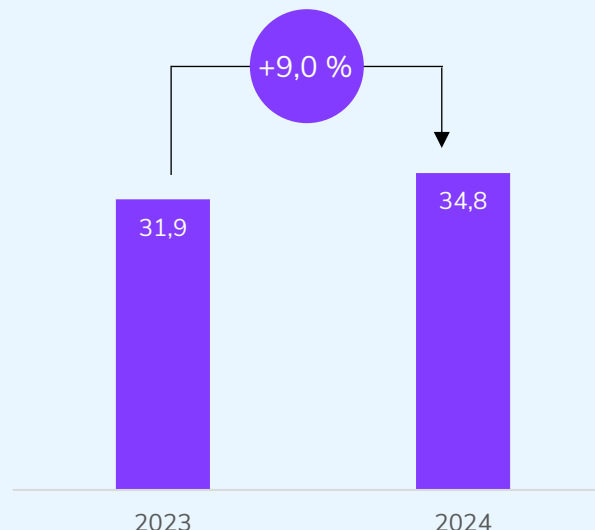
Heikko suhdanne ja Ruotsin integraatio hidastivat kasvua

Liikevaihto tammi-joulukuu (milj. euroa)



Käyttökate parani Suomen tehostamistoimien ja Espanjan liiketoiminnan volyymin nousun myötä

Käyttökate tammi-joulukuu (milj. euroa)



Strategiaa päivitettiin lokakuussa 2024

Liiketoimintamme ydin pysyy muuttumattomana:

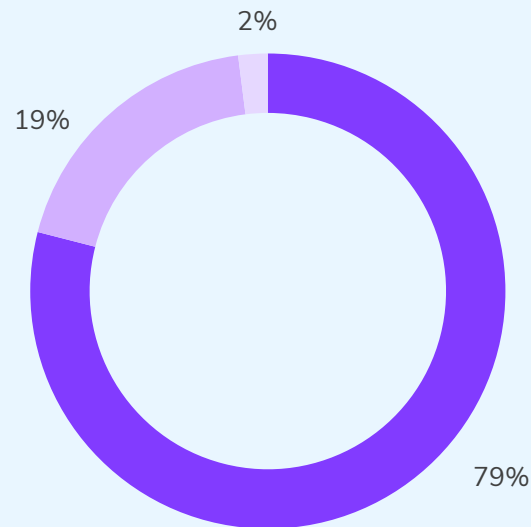
Kilpailuetumme perustuu kokonaisvaltaiseen tulokulmaan, joka kattaa koko arvoketjun omien ohjelmistojen ja palvelun kautta.

Kaksi merkittävää muutosta:

1. Ohjelmistoliiketoiminta muodostaa jatkossa toisen strategisen tukijalan ja alamme tarjoamaan ohjelmistojamme myös muille kirjanpitäjille, tilitoimistoille ja heidän asiakkailleen.
2. Ydinliiketoiminnan ulkopuoliset palvelun osa-alueet siirrämme strategisille kumppaneillemme ja asiakkaamme saavat jatkossa kattavat palvelut kumppanuusekosysteemimme kautta. Luovuimme loppuvuonna perintäpalveluista sekä uudistimme pankkipalveluiden yhteistyösopimuksen strategiaa vastaavaksi.

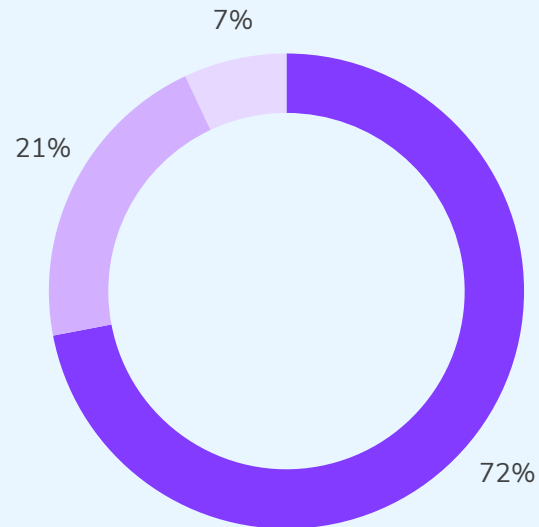
Kansainvälistyminen on edennyt suunnitellusti. Keskitymme liiketoiminnassamme nykyisiin kohdemaihimme: Suomeen, Ruotsiin, Espanjaan ja Italiaan

Liikevaihdon jakauma 1–12/2022



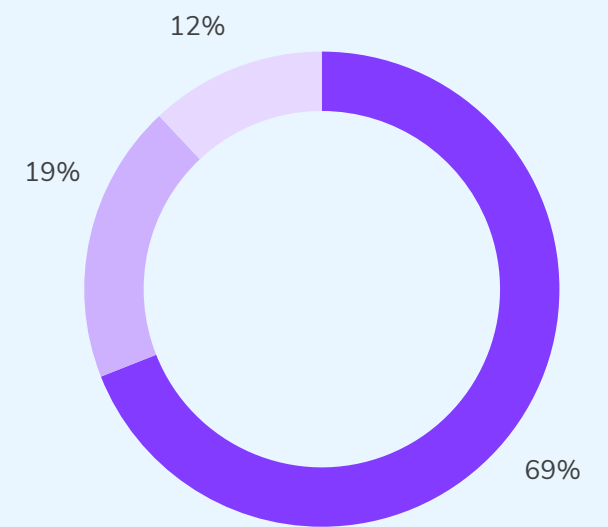
■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Liikevaihdon jakauma 1–12/2023



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Liikevaihdon jakauma 1–12/2024



■ Suomi ■ Ruotsi ■ Muut maat

Strategian eteneminen 1–12/2024

01. Toiminnan tehostaminen

- Paransimme absoluuttista käyttökatetta 2,9 miljoonaa euroa ja suhteellista käyttökatetta 1,3 prosenttiyksikköä, mutta jäimme asettamastamme tavoitteesta pääosin Suomen ja Ruotsin taloudellisesta suhdanteesta johtuen.

02. Oman alustan käyttöönotto Ruotsissa

- Ruotsissa saimme loput tavoitteenamme olleesta 50 prosentin asiakasmäärästä siirrettyä kirjanpitojärjestelmäämme loppuvuoden aikana. Näiden asiakkaiden systemaattinen kirjanpidon tuottaminen aloitetaan vuoden 2025 puolella.
- Odotamme järjestelmien, toimintamallien, prosessien ja One Talenom -hyötyjen näkyvän Ruotsin parantuvana taloudellisena suoriutumisena vuoden 2025 jälkimmäisen vuosipuoliskon aikana.

03. Orgaaninen kasvu

- Kokonaisuutena onnistuimme uusasiakashankinnassa ja lisämyynnissä nykyasiakkaille tavoitellusti. Ennätyksellisestä uusmyynnistä huolimatta talouden hiipuminen vaikutti kuitenkin merkittävästi liikevaihdon kehittymiseen, koska asiakkailta saatava keskimääräinen liikevaihto pieneni ja asiakkaiden lopettamisista nähtiin ennätysmäärä muun poistuman ollessa tavanomaisella tasolla. Pidemmän aikavälin skaalautuvan kasvukyvyn kehittämiseksi aloitimme omien ohjelmistojen yhtiöittämisen ja niiden tarjoamisen myös muille kuin Talenomien tilitoimistoasiakkaille.

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.

Customer behavior is changing. Digitalisaatio tapahtuu nyt – erityisesti Espanjassa ja Italiassa: valinnat alustojen välillä tehdään ja vaihtamisen kynnyks 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.



Päivitetty strategia

A.

Ydin pysyy muuttumattomana:

Kilpailuetumme perustuu kokonaisvaltaiseen tulokulmaan, joka kattaa koko arvoketjun omien ohjelmistojen ja palvelun kautta.

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

Päivitetty strategia keskittyy ydinosaamiseen

Helppous






Automaatio

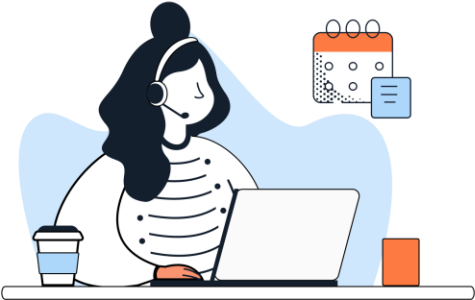


"Autamme yrittäjiä menestymään"

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

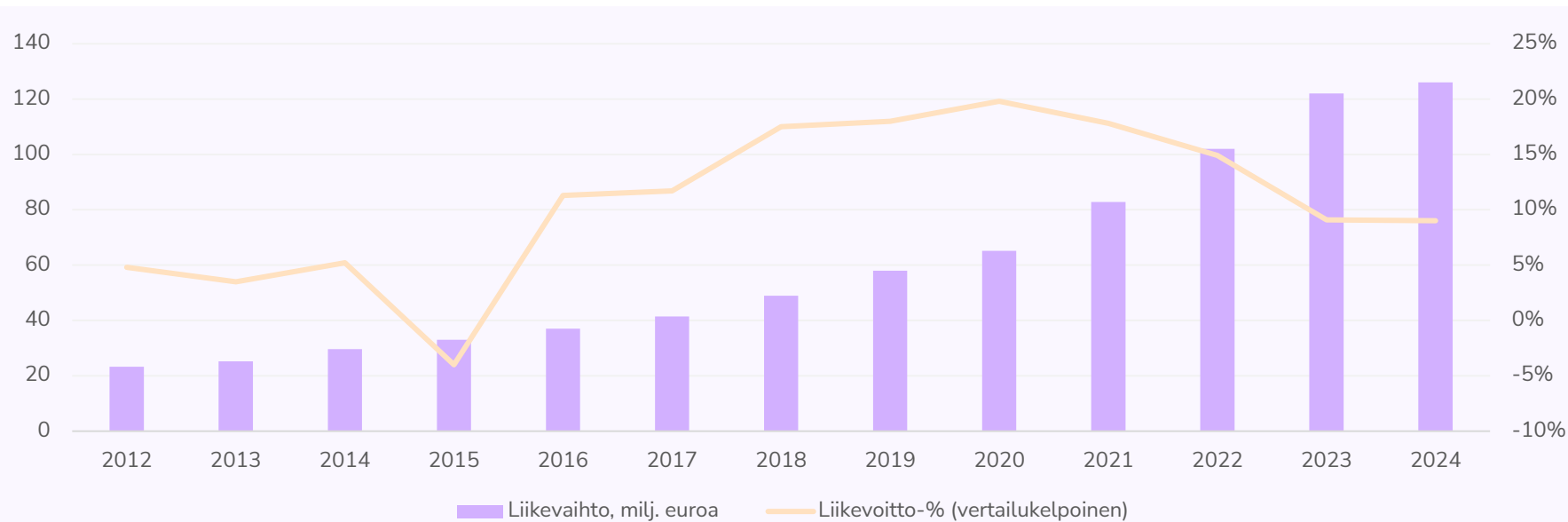
2016
–
2020

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

Pitkän aikavälin taloudelliset tavoitteet

>20 %

ohjelmistoliiketoiminnan
vuotuinen liikevaihdon kasvu

>10 %

palveluliiketoiminnan
vuotuinen liikevaihdon kasvu

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.

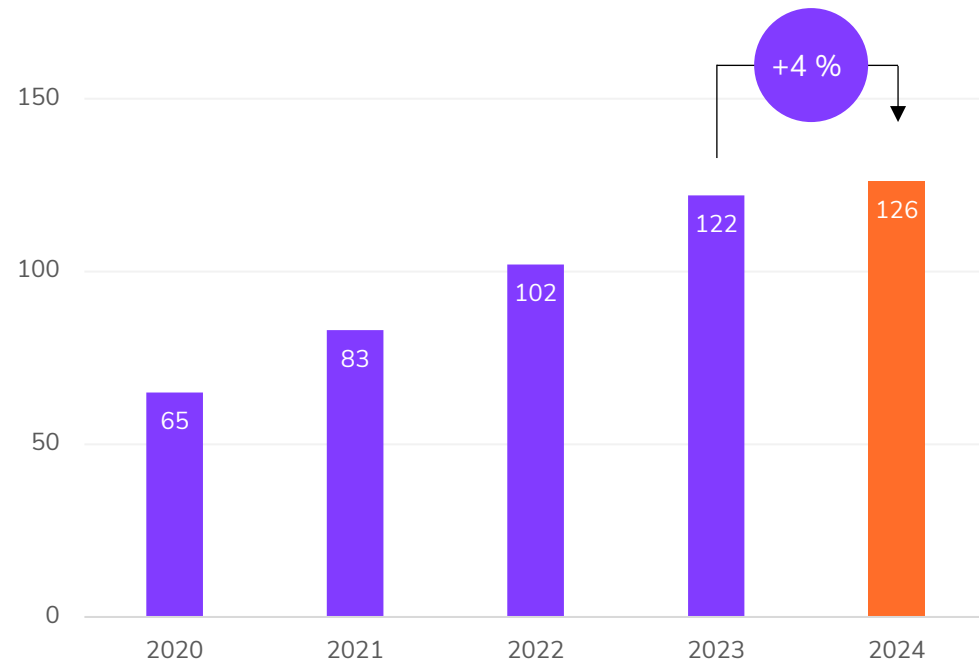
03.

Myyntikanavien rakentaminen ja SaaS-kyvykkyyksien kehittäminen ohjelmistoliiketoiminnassa.

Talous

Konsernin koko vuoden liikevaihto kasvoi maltillisesti

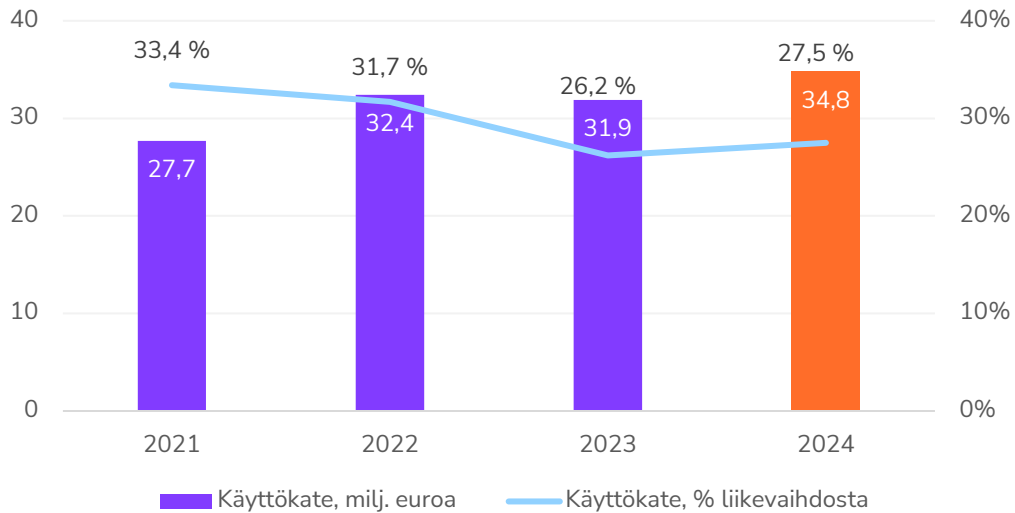
Liikevaihto tammi-joulukuu (milj. euroa)



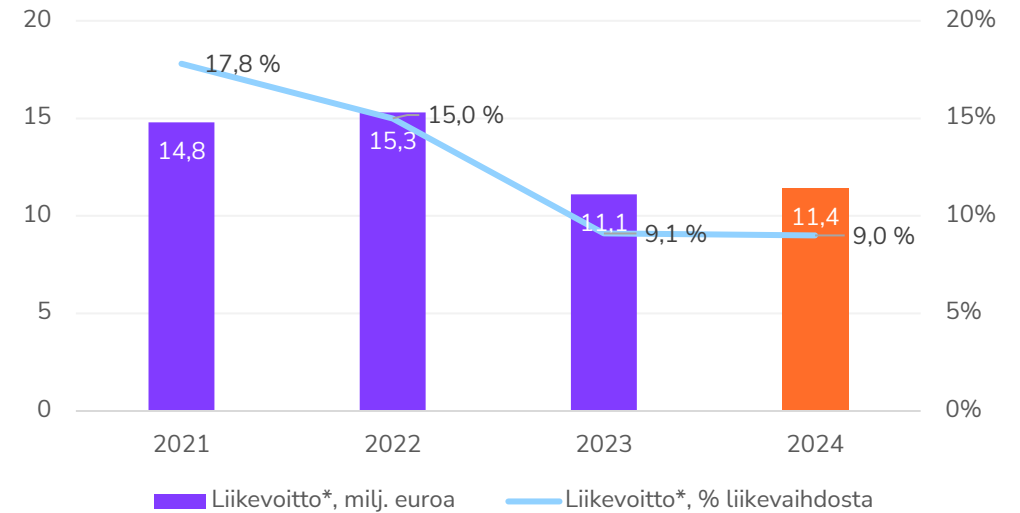
- Liikevaihdon kasvu tuli yrityskauppojen vaikutuksesta lähinnä Espanjassa.
- Ennätyksellisestä uusmyynnistä huolimatta talouden hiipuminen vaikutti kuitenkin merkittävästi liikevaihdon kehittymiseen.

Konsernin käyttökate parani, vertailukelpoinen liikevoitto vertailukauden tasolla

Käyttökate tammi-joulukuu



Liikevoitto* tammi-joulukuu



- Valtaosa käyttökateen parannuksesta tuli Suomesta ja Espanjasta. Ruotsin kehitys jarrutti konsernin kannattavuuden paranemista liikevaihdon jäädessä siellä vertailukautta pienemmäksi ja ohjelmistoliiketoiminnan muodostamisesta aiheutuneet kertaluonteiset kustannukset.

- Konsernin vertailukelpoinen liikevoitto parani hieman, mutta sen kehitystä hidastivat nousseet ohjelmistoinvestointien poistot

* vertailukelpoinen liikevoitto

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.



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