

Puolivuosikatsaus 2025

Toimitusjohtaja Otto-Pekka Huhtala ja talousjohtaja Matti Eilonen
Talenom Oyj 18.7.2025

TALENOM

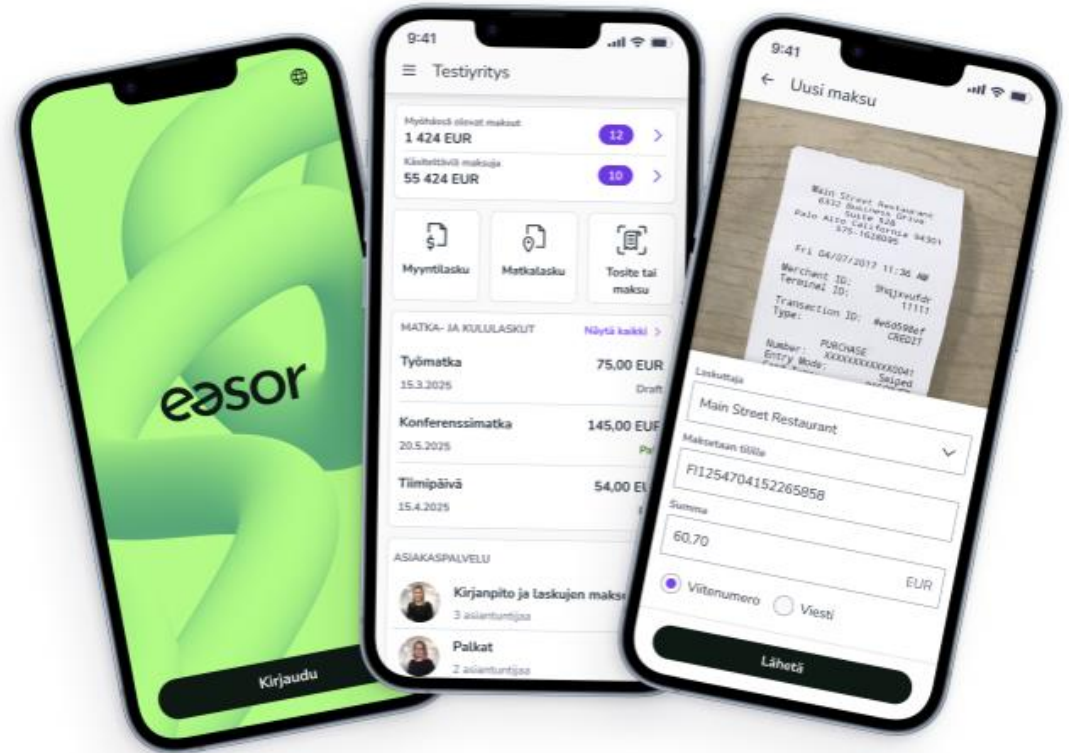
Sisältö

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



Q2 2025 kohokohdat

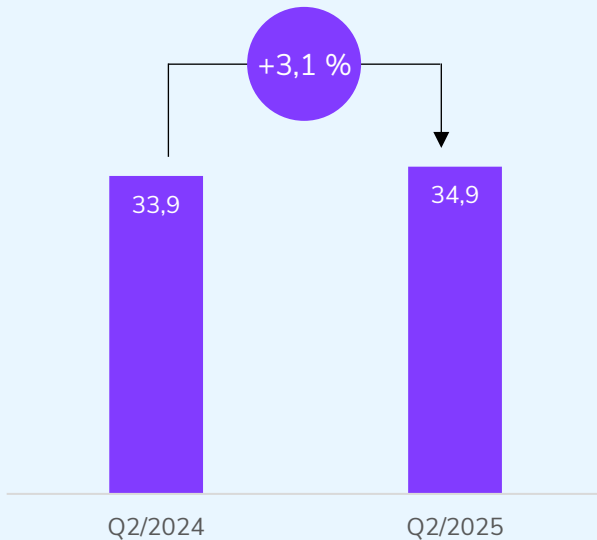
- Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi Suomen ja Espanjan vetämänä.
- Ohjelmistoliiketoiminta eriytetty omaan yhtiöön omalla Easor-brändillä ja ohjelmiston myynnin Suomen pilotointi ulkopuolisille tilitoimistoille sekä heidän asiakkailleen onnistui hyvin.
- Asiakasmäärän kasvu jatkui ollen 4,7 prosenttia vuodessa.



Q2 2025 taloudelliset kohokohdat

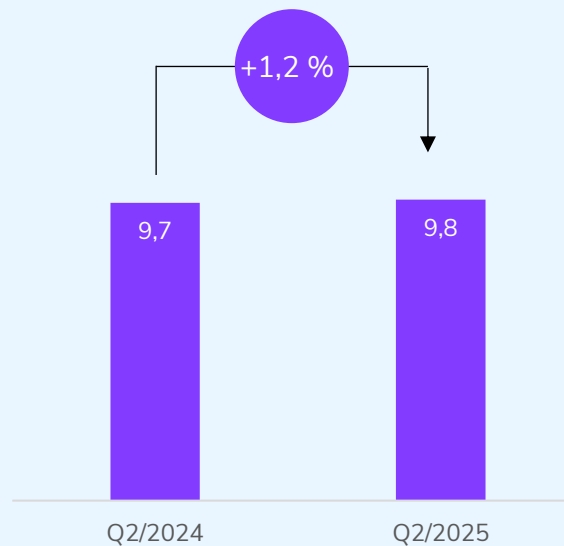
Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi Suomen ja Espanjan vetämänä

Vertailukelpoinen liikevaihto Q2 (milj. euroa)



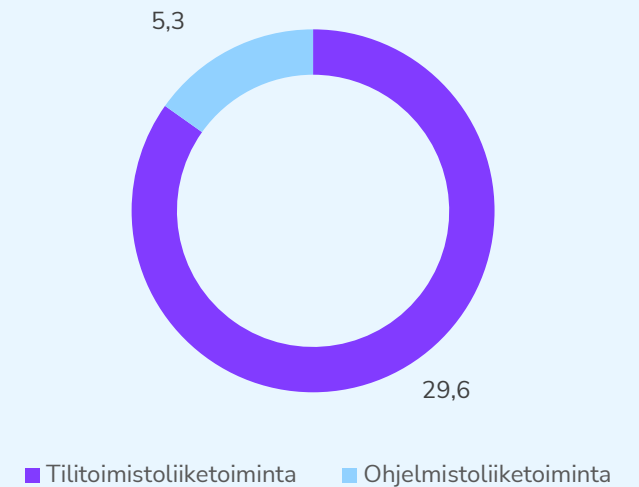
Käyttökatteen kasvu tuli Espanjasta Suomen ja Ruotsin jäädessä vertailukauden tasolle

Vertailukelpoinen käyttökate Q2 (milj. euroa)



Liiketoiminta-alueet vuoden 2025 alusta lähtien: Tilitoimistoliiketoiminta ja Ohjelmistoliiketoiminta

Liikevaihto Q2 (milj. euroa)



Strategian eteneminen

Tavoitetilä

Kasvu.

Haluamme keskittyä ydinosamiseen 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.

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

TALÉNOM

Digitaalisten valmiuksien ja alustan rakentaminen Suomessa

2000
–
2015

Digitalisaation läpimurron vaikutus kannattavuuteen Suomessa

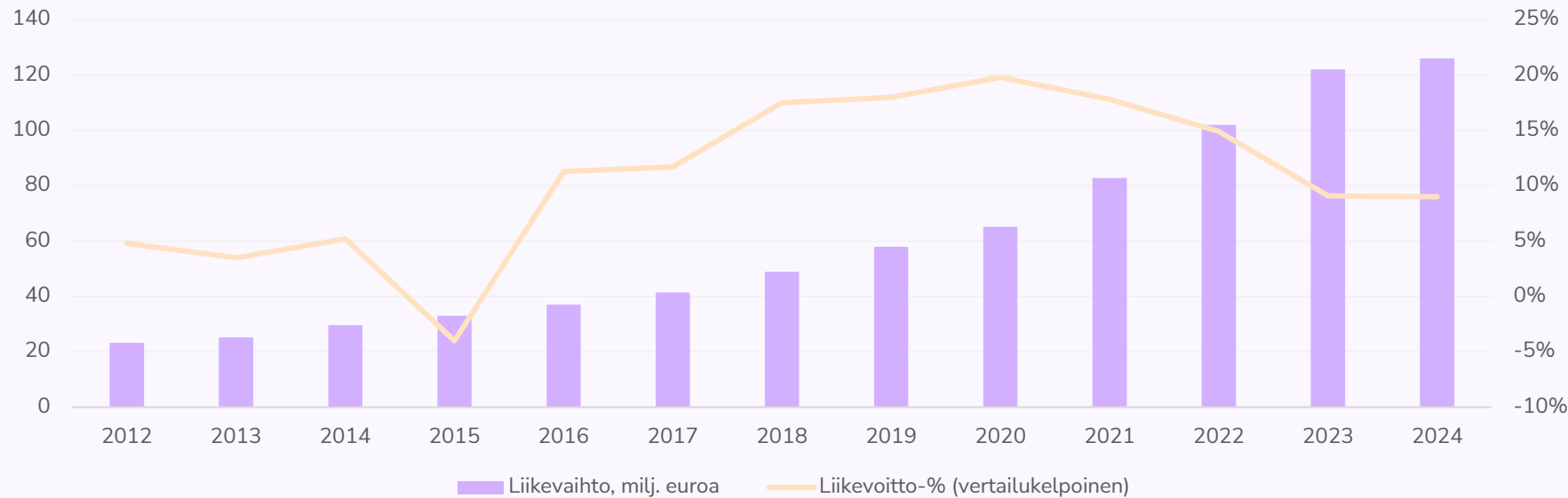
2016
–
2020

Voimakkaat investoinnit kansainvälistymiseen ja ohjelmistoihin

2021
–
2024

Toimivan strategian ja konseptin monistaminen kansainvälisillä markkinoilla

2025
–



- 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 Q2/2025

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 kasvu-uralle. Uusmyynissä ja asiakaspoistumassa näimme trendin kääntyvän kohti parempaa.
- Arvioimme kannattavuuden paranevan vertailukaudesta vuoden loppua kohden.

Strategian eteneminen Q2/2025

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 liiketoimintaansa ja luoden heille valmiuden verkkolaskusiirtymään.

Strategian eteneminen Q2/2025

01.

Ruotsin kannattavuuden parantaminen.

02.

Espanjan verkkolaskudirektiivin voimaantulon hyödyntäminen.

03.

Myyntikanavien rakentaminen ja SaaS-kyvykkyyksien kehittäminen ohjelmistoliiketoiminnassa.

- Liiketoimintojen vetäjät nimitetty Espanjaan ja Ruotsiin.
- Talenomin ohjelmistojen brändilanseeraus: Talenomin ohjelmistoratkaisut toimivat tästä eteenpäin Easor-brändin alla.
- Ohjelmistomyyntiin Suomen pilotointi ulkopuolisille tilitoimistoille sekä heidän asiakkailleen onnistui hyvin.

Ohjelmistoliiketoiminta

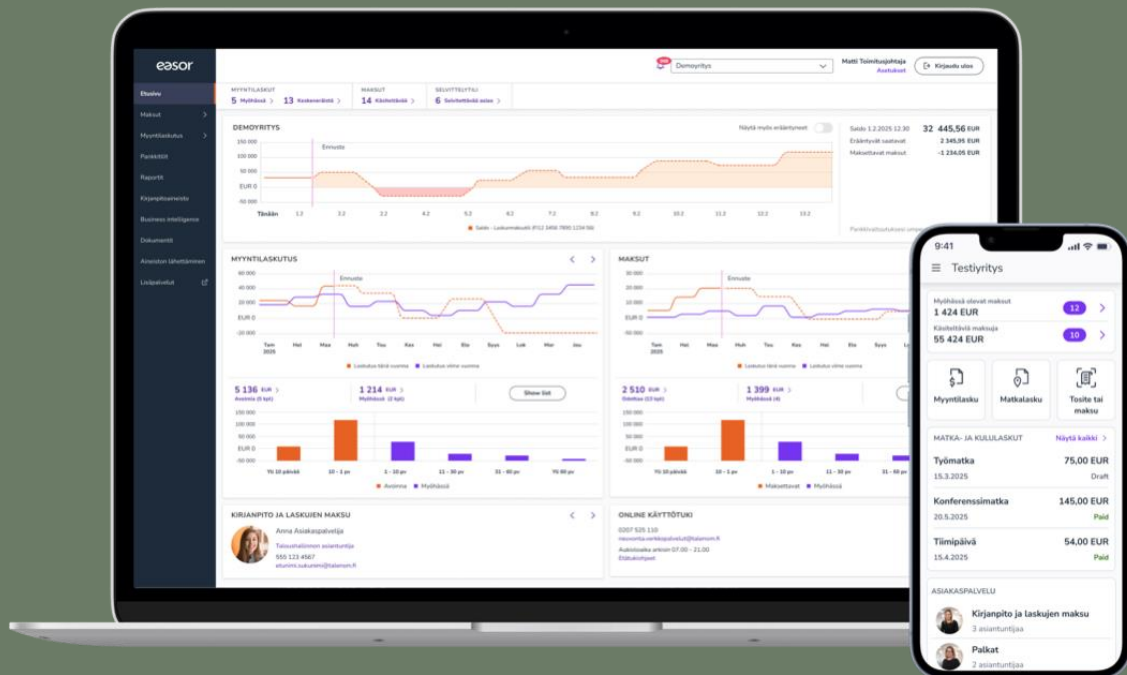
easor

OHJELMISTOLIIKETOIMINTA



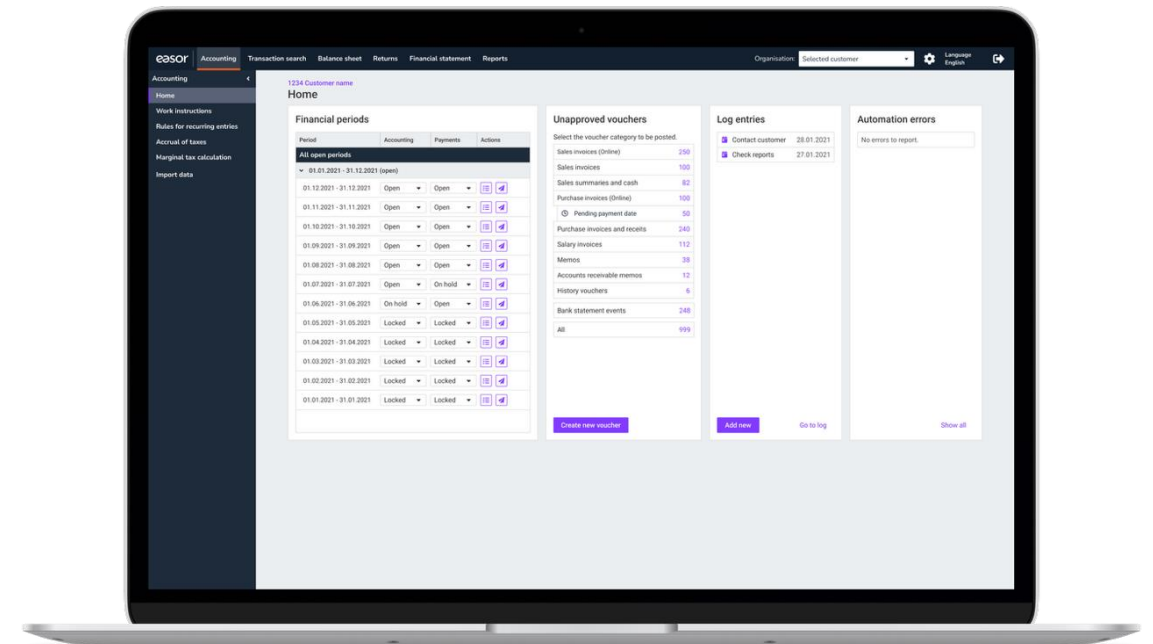
Easor App

Mielestämme markkinoiden helppokäyttöisin ohjelmisto pk-yrityksille



Easor Accounting

Mielestämme markkinoiden tehokkain ohjelmisto kirjanpidon ammattilaisille



Talennomin ohjelmistoliiketoiminta lukuina

Pk-yritysassiakkaat

+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

+60 (vrt. n. 4 500 tilitoimistoa Suomessa)



eäsoor

Asiakasmäärän kehitys

	Q2/2022	Q2/2023	Q2/2024	Q2/2025
Ohjelmistoasiakkaat, joita laskutetaan	8 920	9 526	9 730	10 050
Ohjelmistoasiakkaat, joita ei vielä laskuteta	163	516	1 746	4 459
Konversiopotentiali, vain palveluasiakkaat	9 120	10 480	11 012	9 025
Asiakkaita yhteensä	18 203	20 522	22 488	23 534

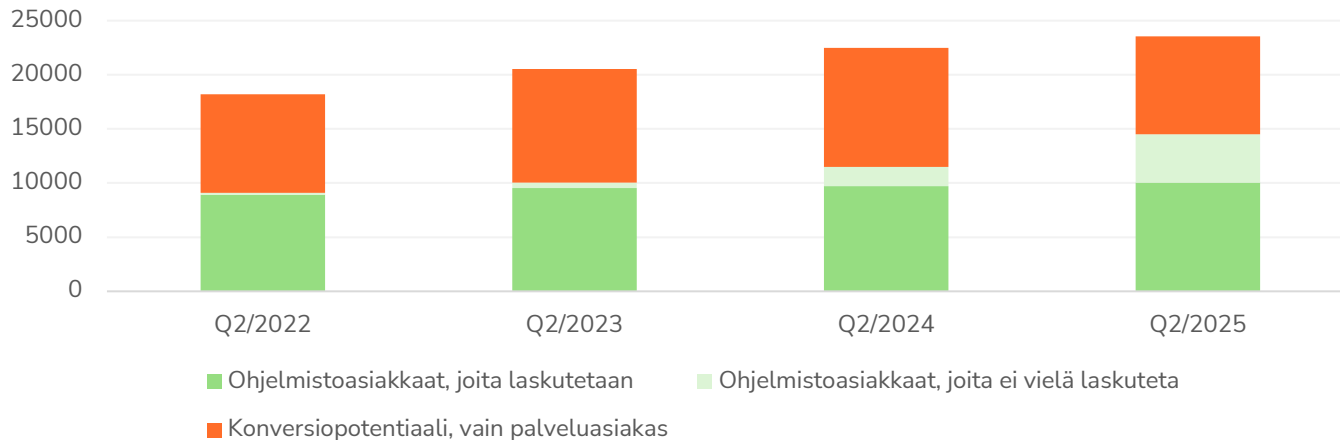
Easor Oy laskuttaa Suomessa loppuasiakkaita ohjelmistoista suoraan.

Ruotsissa ja Espanjassa ohjelmistomaksuja ei veloiteta vielä erikseen, ja ne sisältyvät osin palvelun hintaan.

Ruotsissa ja Espanjassa on suuri joukko asiakkaita, jotka eivät vielä käytä ohjelmistoa.

Arvioimme keskimääräisen liikevaihdon asiakasta kohden Espanjassa ja Ruotsissa olevan noin puolet tai vähemmän Suomen hintatasoon verrattuna.

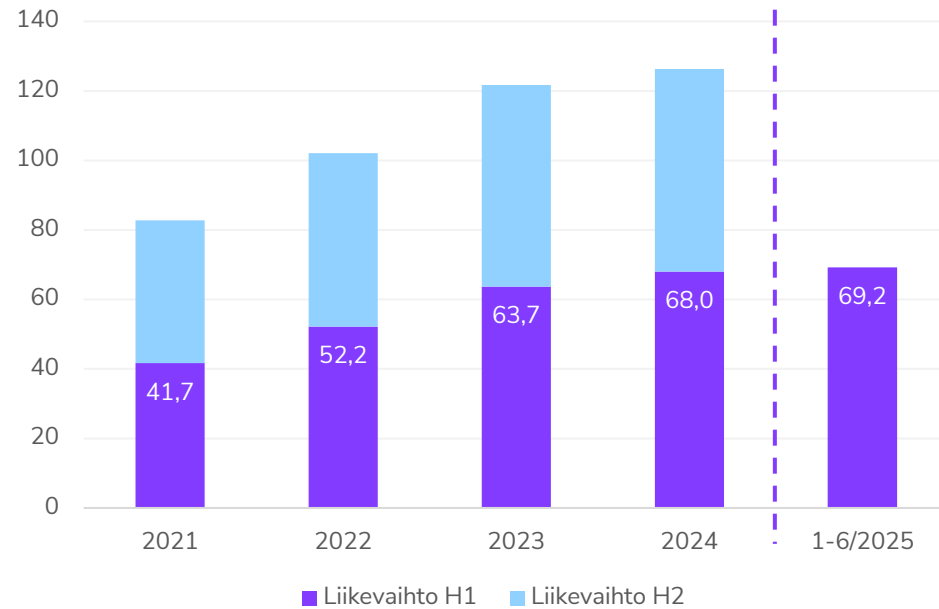
Asiakasmäärä, kpl



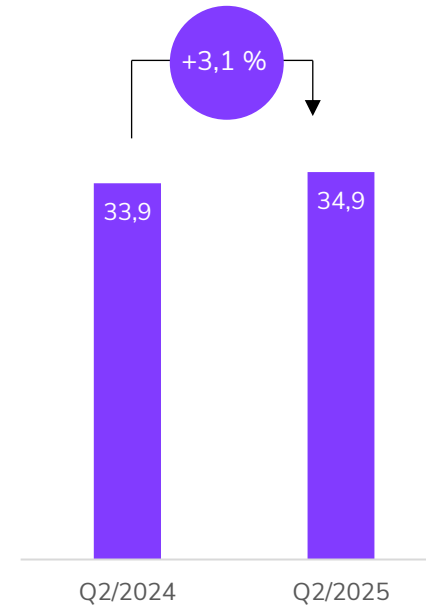
Talous

Konsernin vertailukelpoinen liikevaihto

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-kesäkuu
(milj. euroa)



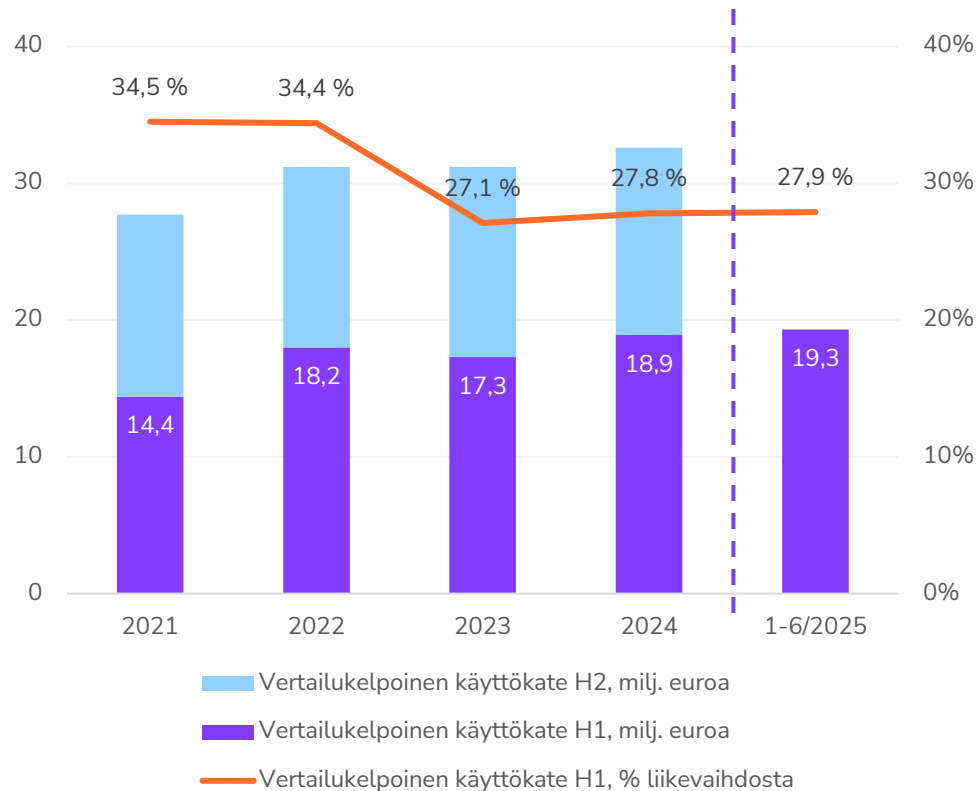
Vertailukelpoinen liikevaihto Q2 (milj. euroa)



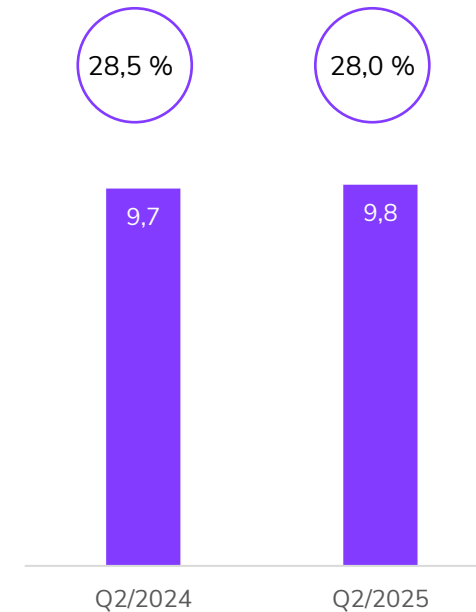
- Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvu tuli onnistuneen uusasiakashankinnan kautta Suomessa ja Espanjassa, jota tuki yrityskauppa Espanjassa jakson alussa.
- Ruotsin kehitys hidasti liikevaihdon kasvua liikevaihdon jäädessä edelleen vertailukautta pienemmäksi.

Konsernin vertailukelpoinen käyttökatte

Vertailukelpoinen käyttökatte tammi-kesäkuu
(milj. euroa, %)



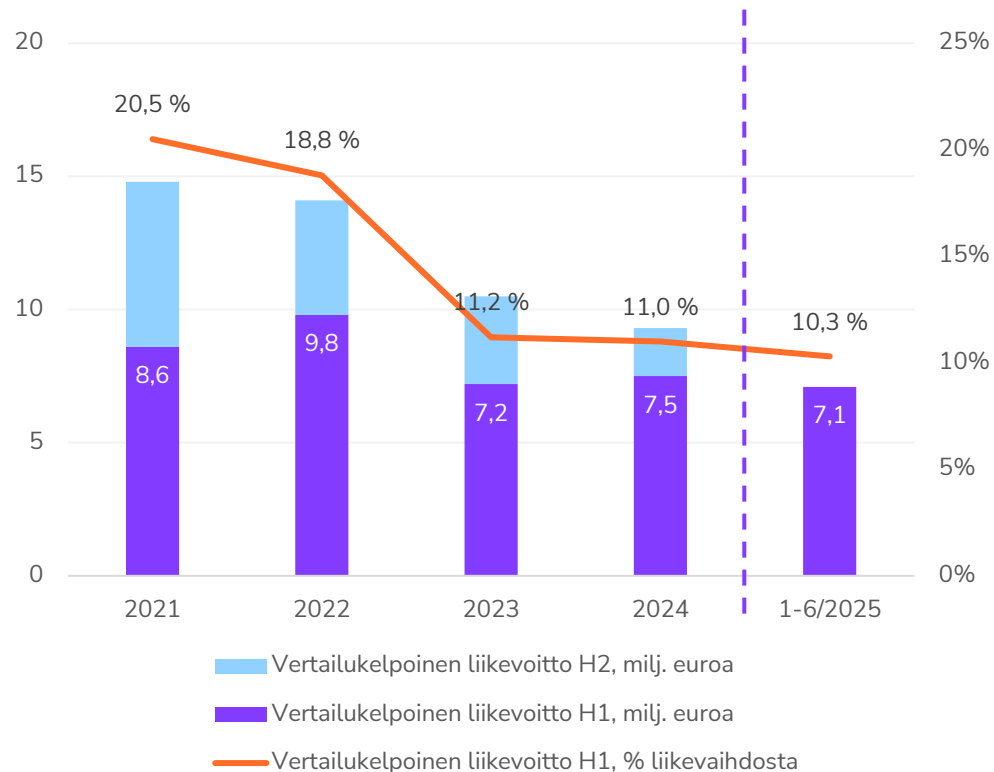
Vertailukelpoinen käyttökatte Q2 (milj. euroa, %)



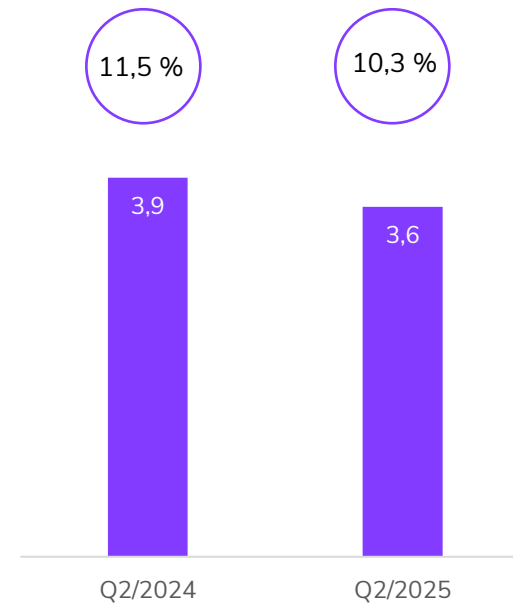
- Käyttökatteen kasvu tuli Espanjasta Suomen ja Ruotsin jäädessä vertailukauden tasolle. Espanjassa liiketoiminnan volyymin kasvu on mahdollistanut kannattavuuden hyvän kehityksen.

Konsernin vertailukelpoinen liikevoitto

Vertailukelpoinen liikevoitto tammi-kesäkuu
(milj. euroa, %)



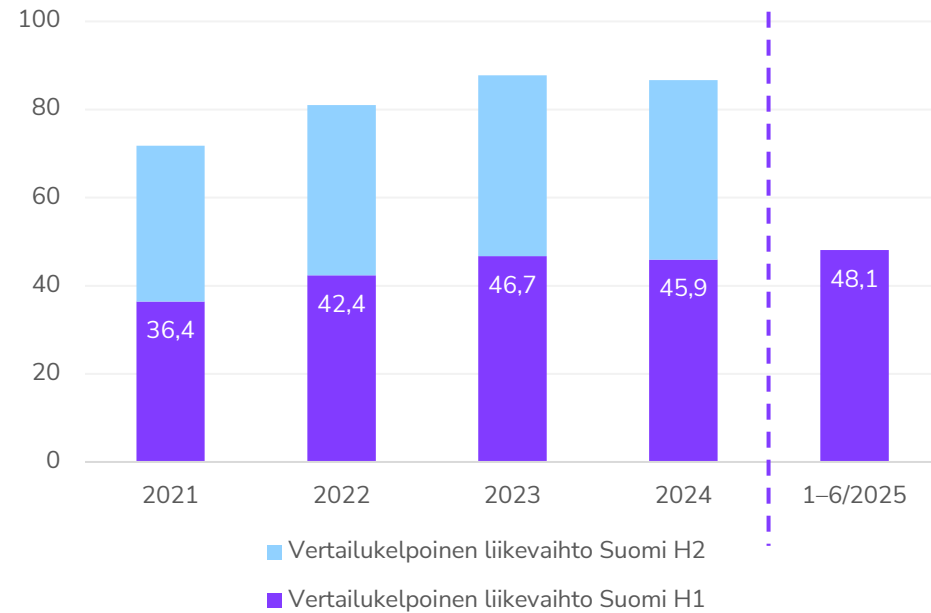
Vertailukelpoinen liikevoitto Q2
(milj. euroa, %)



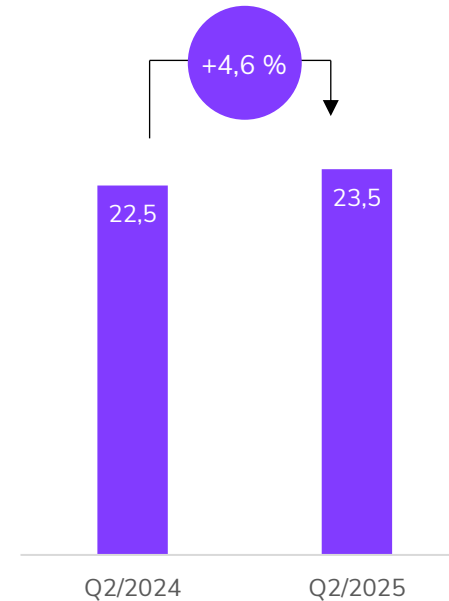
- Liikevoiton kehitystä jarrutti edelleen kasvaneet poistot.
- Omien ohjelmistojen investoinnit laskivat 1,2 milj. euroa Q2 ja 1,9 milj. euroa H1 aikana parantaen kassavirtaa.

Suomen vertailukelpoinen liikevaihto

Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-kesäkuu
(milj. euroa)



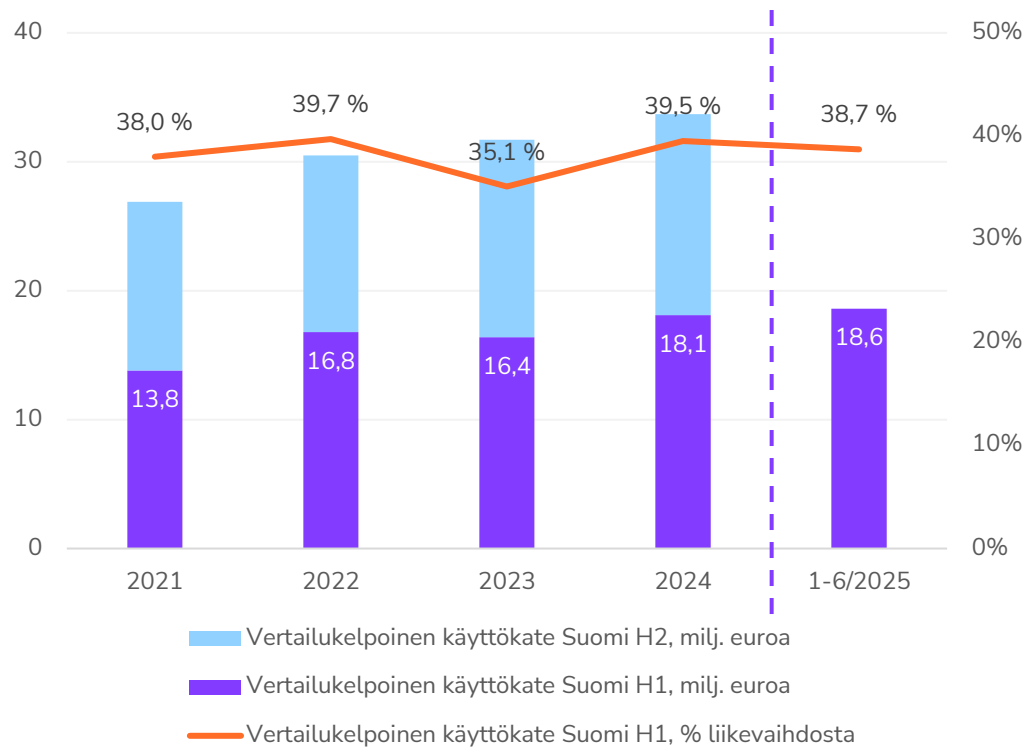
Vertailukelpoinen liikevaihto Q2 (milj. euroa)



- Suomessa Talenomin asiakkaiden transaktiovolyymien lasku on pysähtynyt.
- Vuoden 2024 onnistuneen uusasiakashankinnan ansiosta Suomen vertailukelpoinen liikevaihto kääntyi kasvuun.

Suomen vertailukelpoinen käyttökate

Vertailukelpoinen käyttökate tammi-kesäkuu
(milj. euroa, %)



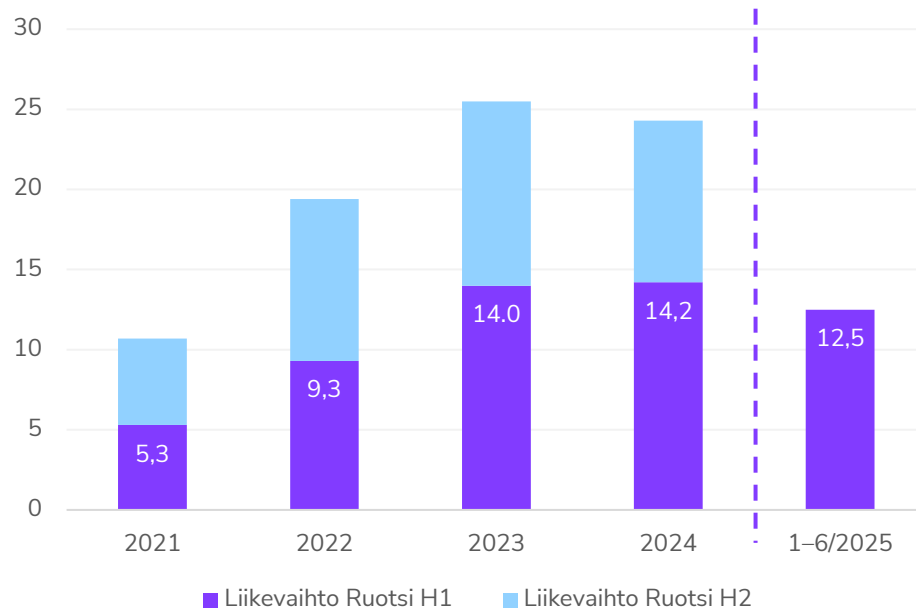
Vertailukelpoinen käyttökate Q2 (milj. euroa, %)



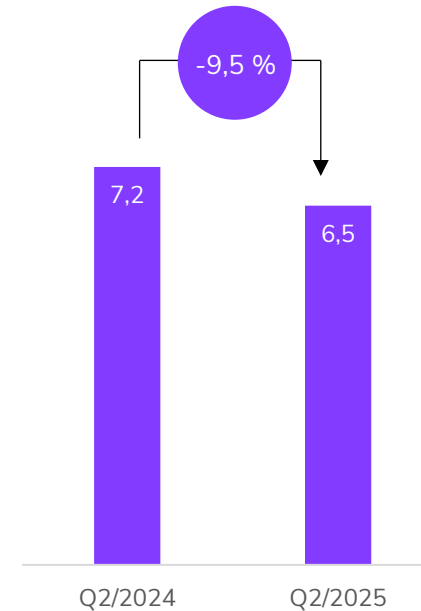
- Vertailukelpoinen käyttökate jäi vertailukauden tasolle johtuen pääosin kasvun kustannuksista.

Ruotsin liikevaihto

Liikevaihto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



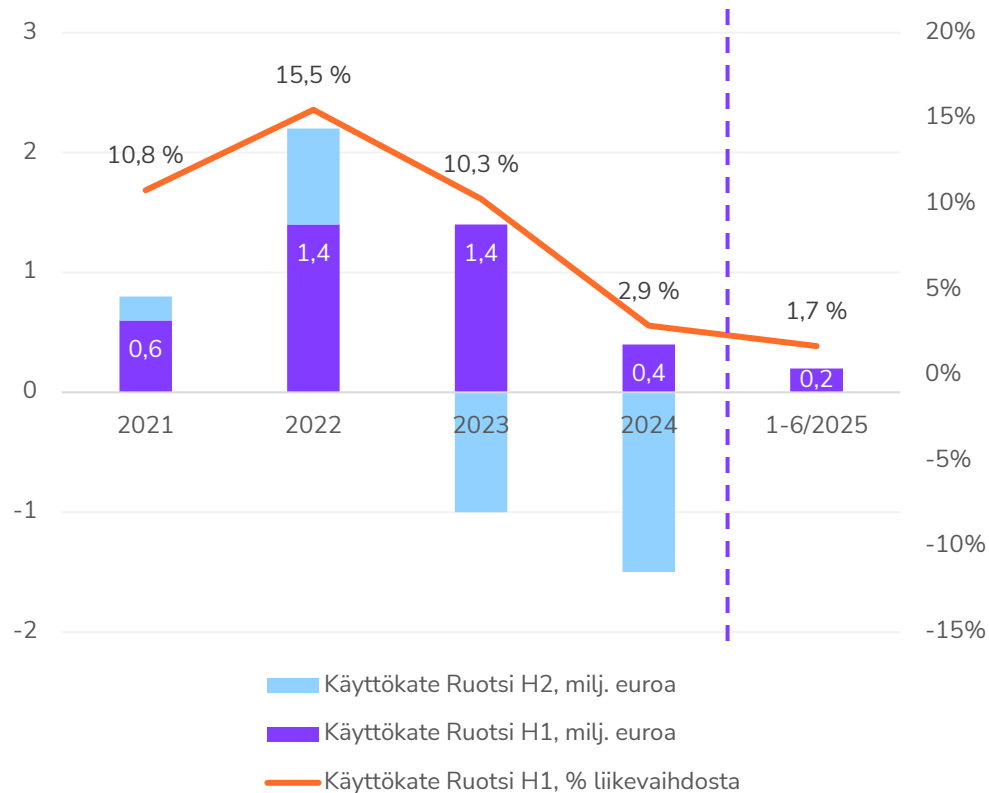
Liikevaihto Q2 (milj. euroa)



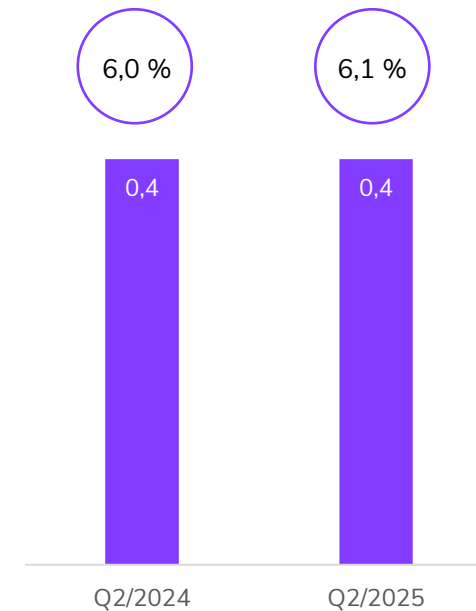
- Ruotsissa liikevaihto supistui vuoden 2024 asiakaspoistuman seurauksena edelleen, joskin liikevaihdon supistuminen hidastui hieman.
- Integrointihaasteet ovat aiheuttaneet normaalia isompaa asiakaspoistumaa ensimmäisissä yrityskaupoissa.
- Uusmyynnissä ja asiakaspoistumassa näimme trendin kääntyvän parempaa kohti.

Ruotsin käyttökate

Käyttökate tammi-kesäkuu (milj. euroa, %)



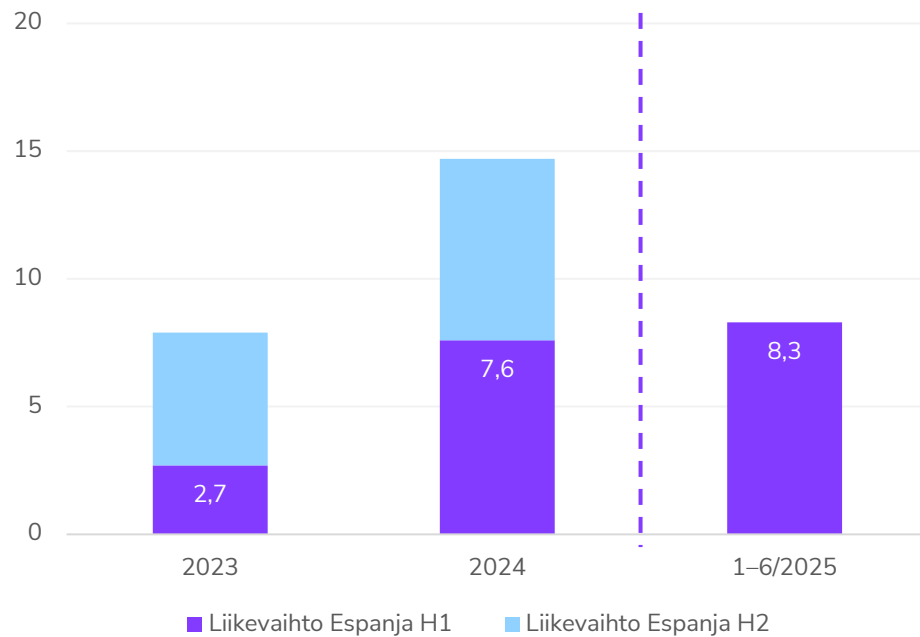
Käyttökate Q2 (milj. euroa, %)



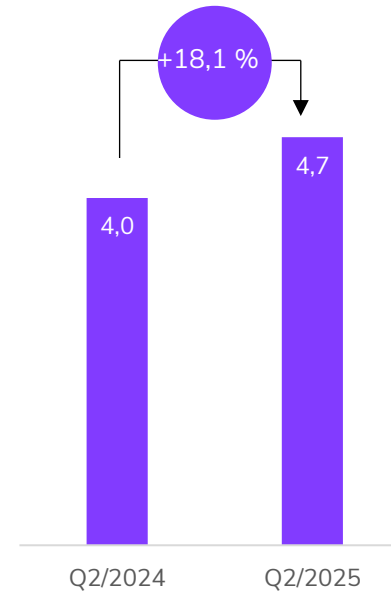
- Kannattavuuskehitystä saatiin korjattua ja pidettyä suhteellinen käyttökate vertailukauden tasolla.
- Kannattavuutta rasitti liikevaihdon lasku, ja henkilömäärää pyritään skaalaamaan liikevaihtoa vastaavaksi.
- Kulujen skaalausta ei haluttu toteuttaa samassa tahdissa liikevaihdon laskun kanssa, koska kasvun edellytykset on haluttu turvata.

Espanjan liikevaihto

Liikevaihto tammi-kesäkuu (milj. euroa)



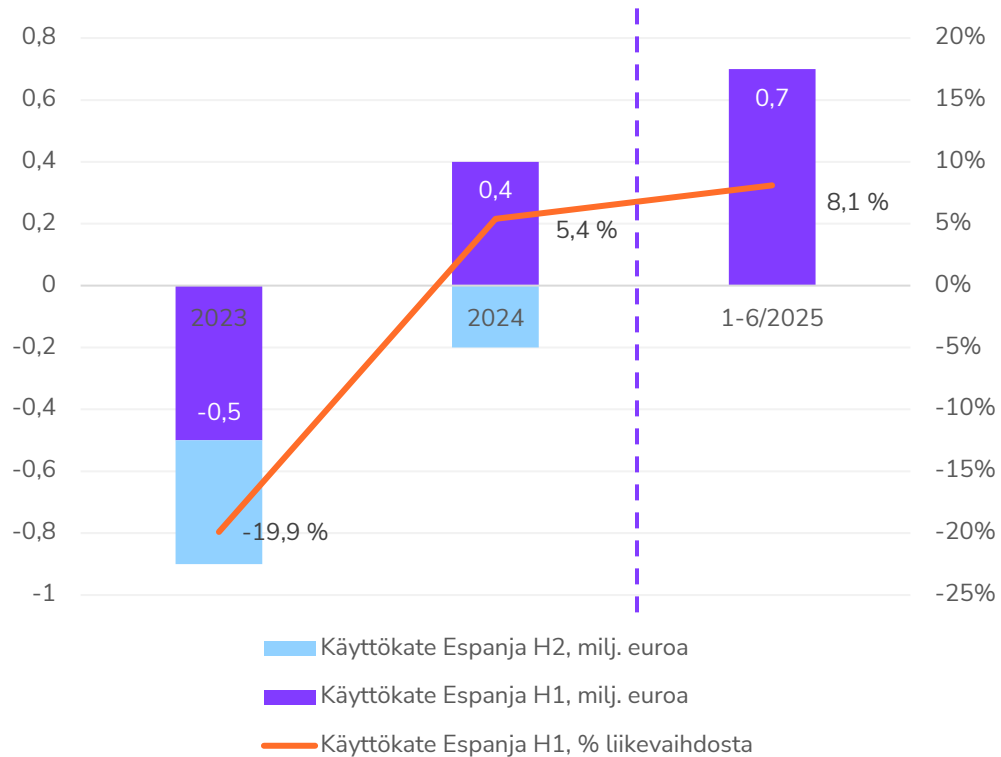
Liikevaihto Q2 (milj. euroa)



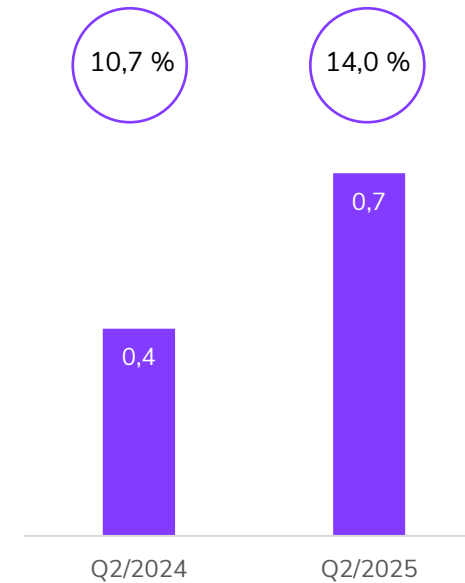
- Espanjan orgaaninen kasvu vahvistui, ja kasvua tuki yrityskauppa huhtikuun alussa.
- Orgaanisen kasvun odotetaan vahvistuvan hyvin toimivan uusasiakashankinnan ja verkkolaskutusdirektiivin voimaantulon myötä sekä ohjelmisto- että tilitoimistopalveluasiakkaissa.

Espanjan käyttökate

Käyttökate tammi-kesäkuu (milj. euroa, %)



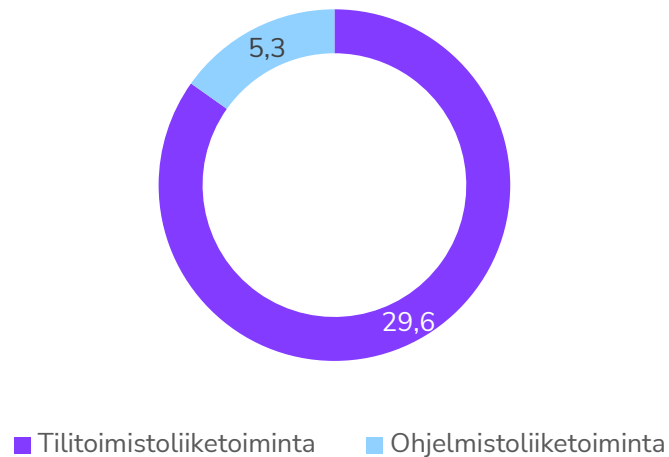
Käyttökate Q2 (milj. euroa, %)



- Käyttökate parani orgaanisen kasvun ja yrityskaupan vaikutuksesta.
- Keskityimme edelleen kannattavuuden parantamiseen prosessien tehostamisella ja panostamalla jatkuvalaskutteen ja kannattavien asiakkaiden hankkimiseen.

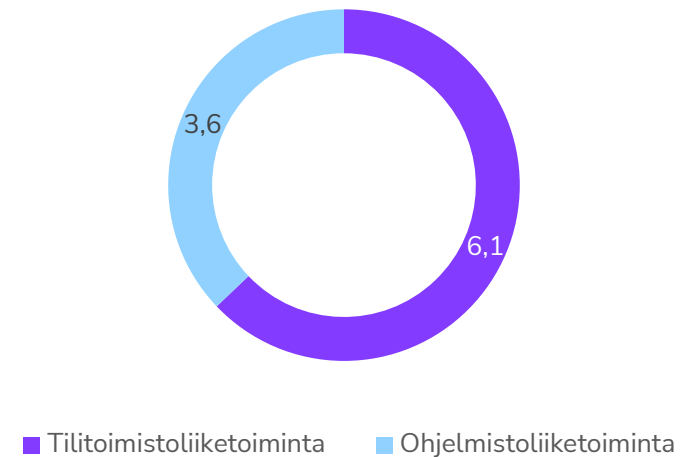
Liiketoiminta-alueet

Liikevaihto Q2 2025, milj. euroa



- Tilitoimistoliiketoiminnan liikevaihto oli noin 29,6 miljoonaa euroa kausiluonteisesti parhaimmalla vuosineljänneksellä.
- Vertailukelpoinen toistuvaskutteinen ohjelmistoliiketoiminnan liikevaihto oli noin 5,3 miljoonaa euroa. Liikevaihdossa arvellaan olevan hyvin vähän kausivaihtelua

Käyttökate Q2 2025, milj. euroa



- Tilitoimistoliiketoiminnan kannattavuus käyttökateella mitattuna oli 6,1 miljoonaa euroa eli 20,7 prosenttia.
- Jatkuvalaskutteisen ohjelmistoliiketoiminnan kannattavuus käyttökateella mitattuna ja tuloutusperiaatteella oikaistuna oli 3,6 miljoonaa euroa eli 67,7 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.

Orgaanisen kasvun lisäksi ohjeistus sisältää arvion vuoden 2025 aikana mahdollisesti tehtävistä yrityskaupoista. Lisäksi toimialan konsolidaation ennakoidaan 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