

HUOLENPITÄVIN TILITOIMISTO

MARKKINOINTIESITE
FIRST NORTH -LISTAUTUMISANTI
20.5.2015 – 3.6.2015

MARKKINOINTIESITE

Tämä ei ole esite vaan markkinointiesite. Sijoittajien ei tule merkitä eikä ostaa arvopapereita eikä tehdä sijoituspäätöksiä muuhun kuin Talenom Oyj:n laatiman esitteen sisältämään tietoon perustuen. Esite on saatavilla sähköisenä yhtiön internet-osoitteesta www.talenom.fi/listautumisanti sekä osoitteesta www.summa.fi 20.5.2015 alkaen ja painettuna versiona 21.5.2015 alkaen normaalina toimistoaikana yhtiön toimipisteestä Nuottasaarentie 5, 90400 Oulu sekä Helsingin Pörssin vastaanotosta, osoitteesta Fabianinkatu 14, 00130 Helsinki.

RAJOITUKSET

Markkinointiesitteen jakelu saattaa olla tietyissä maissa rajoitettua. Markkinointiesitettä ei saa levittää Australiaan, Kanadaan, Hongkongiin, Japaniin, Uuteen-Seelantiin, Etelä-Afrikkaan tai Yhdysvaltoihin. Tarjottavia osakkeita ei pidä tarjota tai myydä suoraan tai välillisesti Yhdysvalloissa tai Yhdysvaltoihin eikä tarjottavia osakkeita ole rekisteröity eikä niitä tulla rekisteröimään Yhdysvaltain vuoden 1933 arvopaperilain, muutoksiin tai minkään Yhdysvaltain osavaltion arvopaperilakien mukaisesti, eikä niitä saa siten tarjota tai myydä suoraan tai välillisesti Yhdysvalloissa tai Yhdysvaltoihin ilman Yhdysvaltain arvopaperilain rekisteröintivaatimuksista säädettyä poikkeusta ja soveltuvia Yhdysvaltain osavaltioiden arvopaperilakeja noudattaen.

Tiettyjen valtioiden lainsäädäntö asettaa rajoituksia markkinointiesitteen levittämiseksi ja tarjottavien osakkeiden tarjoamiselle tai myymiseksi. Tarjottavia osakkeita ei ole rekisteröity eikä tulla rekisteröimään, eikä niitä saa tarjota tai myydä yleisölle Suomen ulkopuolella. Näin ollen Suomen ulkopuolella asuvat henkilöt eivät välttämättä saa ottaa vastaan markkinointiesitettä tai ostaa tarjottavia osakkeita. Asianmukaisten tietojen hankkiminen sanotuista rajoituksista tai rajoitusten noudattaminen eivät ole yhtiön tai pääjärjestäjän vastuulla. Markkinointiesitettä ei saa levittää tai julkaista listautumisannin yhteydessä sellaisissa valtioissa tai muutoin sellaisissa olosuhteissa, joissa tarjottavien osakkeiden tarjoaminen tai myyminen olisi lainvastainen tai edellyttäisi muun kuin Suomen lain mukaisia toimia. Markkinointiesite ei muodosta tarjousta tai tarjouspyyntöä ostaa tai merkitä tarjottavia osakkeita sellaisessa valtiossa, jossa tarjous tai tarjouspyyntö olisi lainvastainen. Yhtiöllä ja pääjärjestäjällä ja heidän edustajillaan ei ole minkäänlaista oikeudellista vastuuta näiden rajoitusten rikkomuksista riippumatta siitä, ovatko tällaiset rajoitukset tarjottaviin osakkeisiin sijoittamista harkitsevien tiedossa vai eivät. Yhtiö pidättää itsellään oikeuden yksinomaisen harkintansa mukaan hylätä minkä tahansa merkinnän, jonka se tai sen edustajat perustellusti epäilevät aiheuttavan lain, säännön tai määräyksen rikkomisen tai rikkomuksen.

TALENOM SIJOITUSKOHTENA

Talenom on vuonna 1972 perustettu tilitoimisto, joka tarjoaa asiakkailleen laajan valikoiman tilitoimistopalveluja sekä muita sen asiakkaiden liiketoimintaa tukevia asiantuntijapalveluita. Yhtiöllä on omaa ohjelmistokehitystä ja se tarjoaa tilitoimistoasiakkailleen sähköisen taloushallinnon työkaluja.

Talenom-konsernin liikevaihto vuonna 2014 oli 29,6 miljoonaa euroa, ja liikevaihto kasvoi vuoteen 2013 verrattuna 14 prosenttia. Talenom-in kasvuhistoria on vahva – liikevaihdon keskimääräinen vuosikasvu 2005–2014 oli 16 prosenttia.

Talenomilla on toimipisteet Suomessa 18 paikkakunnalla ja sen palveluksessa on noin 530 työntekijää. Yhtiöllä on noin 5 500 pääosin pientä tai keskisuurta yritysasiakasta useilla eri toimialoilla.

Tilitoimistomarkkinan koko Suomessa vuonna 2013 oli 890 miljoonaa euroa (lähde: Tilastokeskus: Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto)¹ ja Taloushallintoliiton mukaan vuoden 2014 liikevaihto kasvoi 3,0 prosenttia edellisvuoteen verrattuna. Tilitoimistomarkkinan keskimääräinen liikevaihdon vuosikasvu aikavälillä 2001–2013 on ollut 5 prosenttia (lähde: Tilastokeskus: Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto)¹. Talenom on yksi suurimmista toimijoista fragmentoituneella markkinalla ja yhtiö on kyennyt kasvattamaan liikevaihtoaan nopeasti. Talenom-in markkinaosuus vuonna 2013 oli noin 3 prosenttia.

Talenom-in tavoitteena on jatkaa toimintamarkkinointaan nopeampaa kasvua. Keskipitkällä aikavälillä Talenom tavoittelee keskimäärin 15-20 prosentin vuotuista liikevaihdon kasvua ja keskimäärin 20 prosentin käyttökateasoa.

AVAINLUVUT	1.1. - 31.12.2014	1.1. - 31.12.2013
	(TILINTARKASTAMATON)	(TILINTARKASTAMATON)
Liikevaihto, 1000 euroa*	29 576	25 936
Liikevaihdon kasvu, %	14,0	8,0
Käyttökate	6 287	4 252
Käyttökate liikevaihdosta, %	21,3	16,4
Käyttökate ennen kasvun kuluja**	8 525	6 674
Käyttökate ennen kasvun kuluja liikevaihdosta, %	28,8	25,7
Käyttökate ilman kasvun kulujen aktivointia***	2 755	3 042
Käyttökate ilman kasvun kulujen aktivointia liikevaihdosta, %	9,3	11,7
Liikevoitto, 1 000 euroa*	1 544	287
Liikevoitto liikevaihdosta, %	5,2	1,1
Liikevoitto ennen konserniliikearvon poistoa	3 166	1 308

* Tilintarkastettu

**Tunnusluvussa ei ole huomioitu uusasiakashankintaan liittyviä myynnin ja käyttöönoton kuluja sekä uusille paikkakunnille laajentumisen kuluja

*** Tunnusluvussa ei ole huomioitu uusasiakashankintaan liittyvistä myynnin ja käyttöönoton kuluista sekä uusille paikkakunnille laajentumisen kuluista tehtyjä aktivointeja, vaan ne on käsitelty kuluina

¹ Viitattaessa Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilastoon, jota on julkaistu vuoden 2013 tiedoista alkaen, tarkoitetaan myös sitä edeltäviä tilastoja: 2001-2006 Yritysrekisterin vuosilasto (TOL 2002) ja 2007-2012 Yritysrekisterin vuosilasto (TOL 2008)

YLEISTÄ FIRST NORTH -LISTAUTUMIS- ANNISTA

Talenom Oyj on hakenut listautumista NASDAQ OMX Helsinki Oy:n ylläpitämälle First North Finland –markkinapaikalle. Listautumisannissa tarjotaan Talenom osakkeita yksityishenkilöille ja yhteisöille Suomessa, institutionaalisille sijoittajille Suomessa ja kansainvälisesti sekä yhtiön henkilöstölle.

MERKINTÄPAIKKA

Listautumisannin merkintäpaikkana toimii FIM Sijoituspalvelut Oy (”Merkintäpaikka”).

Yleisöantiin osallistuvat sijoittajat antavat merkintäsitoumuksen Merkintäpaikan verkkopalvelussa osoitteessa www.fim.com/talenom. Erikseen sovittaessa Yleisöantiin osallistuva sijoittaja voi antaa sitoumuksen myös FIM Sijoituspalvelut Oy:n konttoreissa FIM Sijoituspalvelut Oy:n asiakaspalvelun (asiakaspalvelu@fim.com, p. 09 6134 6250) antamien ohjeiden mukaisesti.

Henkilöstöantiin osallitumiseen oikeutetuille lähetetään merkintäohjeet erikseen.

Instituutioantiin osallistuvat sijoittajat antavat merkintäsitoumukset Pääjärjestäjältä / Merkintäpaikalta saatavien tarkempien ohjeiden mukaisesti (Pääjärjestäjän puh. + 358 20 743 0280, Merkintäpaikan puh. +358 9 6134 6250).



MERKINTÄHINTA

7,36 euroa osakkeelta Yleisöannissa ja Instituutioannissa sekä 6,62 euroa osakkeelta Henkilöstöannissa.

TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

- | | |
|------------------|--|
| 20.5.2015 | Merkintäaika alkaa |
| 27.5.2015 | Merkintäaika voidaan aikaisintaan keskeyttää |
| 3.6.2015 | Merkintäaika päättyy |
| 4.6.2015 | Lopullinen tulos julkistetaan (arvio) |
| 10.6.2015 | Osakkeet kirjataan sijoittajien arvo-osuustileille (arvio) |
| 11.6.2015 | Kaupankäynti yhtiön osakkeilla alkaa First Northissa (arvio) |



“

*Edelläkävijä
haastaa itsensä
joka päivä.*

”



TOIMITUSJOHTAJAN TERVEHDYS

Talenom on suomalainen vuonna 1972 perustettu tilitoimistoalan edelläkävijä – suomalainen kasvutarina. Olemme yli neljäkymmentävuotisen historiamme aikana kasvaneet yhdeksi Suomen merkittävimmistä valtakunnallisista tilitoimistoista. Olemme toiminnassamme yhdistäneet henkilökohtaisen palvelun automatisoituihin taloushallinnon prosesseihin. Kaiken tekemisemme lähtökohtana on asiakkaiden menestyksen tukeminen. Tarjoamme asiakkaillemme laajan valikoiman tilitoimistopalveluja ja muita asiakkaidemme liiketoimintaa tukevia juridiikkaan, verotukseen sekä talouteen liittyviä neuvonantopalveluita. Meillä on oma vahva ohjelmistokehitysyksikkö ja tarjoamme asiakkaillemme myös edistyksellisiä sähköisen taloushallinnon työkaluja. Tämä kokonaisuus tekee meistä erilaisen, huolentävän tilitoimiston. Työllistämme merkittävän määrän suomalaisia taloushallinnon ammattilaisia kautta maan.

Talenom on voimakkaassa kasvun vaiheessa rakennemuutoksen edessä olevalla toimialalla. Markkinoiden pirstaleisuus ja vanhakantaisuus ovat avanneet ja tulevat edelleen avaamaan meille merkittäviä uusia organisaation kasvun mahdollisuuksia. Muutosten ajureina toimivat voimakas digitalisaatio ja sähköistyminen, niin kirjanpitoaineiston kuin tiedonsiirronkin osalta. Myös tilitoimistoyrittäjien eläköityminen tulee muokkaamaan toimialaamme. Uskon vahvasti, että toimialan haastajana meillä on mahdollisuus edelleen voittaa markkinaosuuksia vahvalla myynnillämme, palveluitamme skaalaamalla sekä pitämällä edelleen erityisen hyvää huolta asiakkaistamme, selkokielisesti heidän menestystään tukien.

Talenom on erilainen tilitoimisto ja olemme ylpeitä siitä. Erilaisuutemme kumpuaa toimintaamme ohjaavista periaatteista, jotka ovat asiakaskeskeisyys, edelläkävijäisyys, avoimuus ja tuloksellisuus. Kirjanpidon perusrutiinien lisäksi panostamme merkittävästi sekä asiakaspäälliköidemme että kirjanpitäjiemme asiakkaillemme tuottamaan henkilökohtaiseen palveluun ja neuvontaan. Meillä on vahvoja kilpailuetuja, joita haluamme nyt hyödyntää kasvutarinamme edelleen rakentamisessa. Näitä ovat palveluidemme skaalaedut, palvelukeskusmalli, oma sähköinen taloushallinnon järjestelmä, automaation tuoma sisäinen tehokkuus, pieni asiakasvaihtuvuus, huolenpito- ja muut lisäpalvelut sekä laaja-alaiset erikoisasiantuntijapalvelut. Nämä kaikki ovat asioita, joita asiakkaamme kertovat arvostavansa.

Perheyhtiön toimitusjohtajana koen tärkeäksi kehittää Talenomia pitkäjänteisesti Suomen arvostetuimmaksi tilitoimistoksi. First North -listautuminen on merkittävä askel osana tarinaamme. Listautumisannilla kerättävillä varoilla mahdollistamme vieläkin nopeamman organisaation kasvun. Laajempi omistuspohja tarjoaa meille hyvän kasvualustan. Tervetuloa mukaan rakentamaan menestystarinaamme edelleen.

Harri Tahkola
Toimitusjohtaja
Talenom Oyj

TILITOIMISTO- MARKKINA SUOMESSA

Tilitoimistomarkkinan koko Suomessa vuonna 2013 oli 890 miljoonaa euroa (lähde: Tilastokeskus: Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto) ja Taloushallintoliiton mukaan vuoden 2014 liikevaihto kasvoi 3,0 prosenttia edellisvuoteen verrattuna.

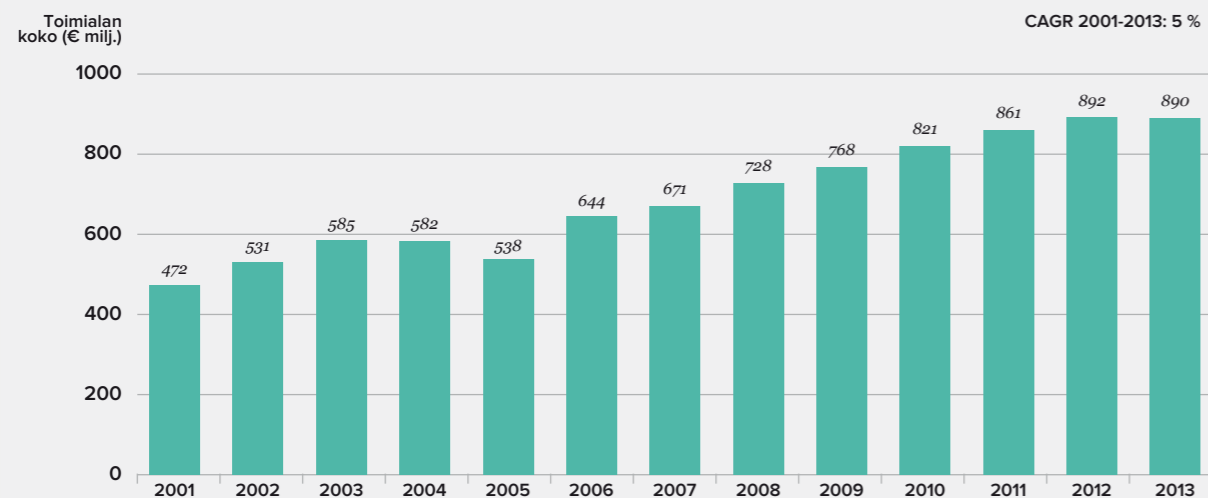
Tilitoimistomarkkina Suomessa on kasvanut lähes joka vuosi vuodesta 2001 lähtien finanssikriisistä ja Suomen BKT:n ajoittaisesta supistumisesta huolimatta. Tilitoimistopalveluiden markkina on defensiivinen johtuen yhtiöiden regulatiivisesta tarpeesta järjestää kirjanpito. Tilitoimistomarkkinan keskimääräinen liikevaihdon vuosikasvu aikavälillä 2001–2013 on ollut 5 prosenttia (lähde: Tilastokeskus: Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto). Talenom näkee toimialan kasvun johtuneen hintojen noususta, käsiteltävien tositteiden määrän lisääntymisestä sekä tavanomaista palvelua täydentävien lisäpalveluiden myynnin kasvusta.

Suomalaisista pk-yrityksistä 90 prosenttia käyttää alan palveluita. Myös suuremmissa yrityksissä ja julkishallinnossa odotetaan taloushallinnon toimintojen ulkoistustrendin kasvavan lähivuosina (lähde: TEM: Toimialaraportti 2011, TEM: Yrittäjyyskatsaus 2012 ja yhtiö).

Kuusi suurinta toimijaa tilitoimistomarkkinalla olivat vuoden 2013 liikevaihdon perusteella Accountor, Visma Service, Talenom, Rantalainen-Yhtiöt, Administer ja Norlic. Näiden toimijoiden liikevaihto oli yhteensä 243 miljoonaa euroa (Lähde: Yritysten tilinpäätöstiedot). Tilitoimistomarkkina Suomessa on hyvin fragmentoitunut. Vuonna 2013 alalla oli 4 294 yritystä ja keskimääräinen yrityksen koko oli 2,8 työntekijää (Lähde: Tilastokeskus: Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto, työntekijämäärä laskettu jakamalla henkilöstön kokonaismäärä yhtiöiden kokonaismäärällä). Tilitoimistomarkkinoilla toimii paljon yhden hengen toimistoja ja sivutoimena alalla toimivia toimistoja. Alalle pääsyn esteet ovat matalia, sillä tilitoimistopalvelut eivät ole luvanvaraisia. Markkinan tarjoamat skaalaedut ovat kuitenkin huomattavia muun muassa IT-järjestelmissä, myynnissä ja markkinoinnissa sekä toiminnan järjestämisessä.

Markkinan konsolidoitumistrendin odotetaan jatkuvan, kun suuri määrä yrittäjiä lähestyy eläkeikää ja suuret toimijat kasvavat valtaamalla markkinaosuuksia pieniltä ja keskisuurilta toimijoilta. Toimijoiden keskimääräisestä pienestä koosta ja yrittäjien korkeasta keski-ikästä johtuen uudistushalukkuus toimialalla on vähäinen.

TILITOIMISTOMARKKINAN KOKO SUOMESSA VUOSINA 2001-2013



Lähde: Tilastokeskus: Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto

TOIMIALAN TRENDIT

Seuraavassa kuvataan yhtiön johdon näkemyksiä tilitoimistomarkkinoiden yleisistä trendeistä.

1 TALOUSHALLINNON SÄHKÖISTYMINEN

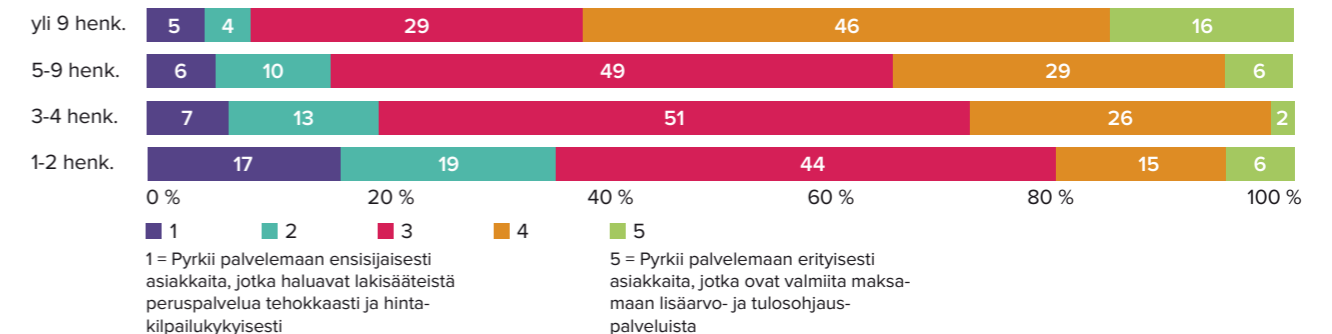
Tilitoimistomarkkinoihin vaikuttaa sekä asiakkaiden että tilitoimistoalan pyrkimys paperittomaan toimintaan. Kirjanpitoa pyritään järjestämään siten, ettei asiakkaan kuitteja ja tulosteita käsitellä paperisesti, vaan nämä liikkuvat sähköisessä muodossa asiakasyrityksen ja kirjanpito palvelun järjestäjän välillä. Tämä vähentää asiakkaan tarvetta papereiden arkistointiin ja tehostaa keskittymistä asiakasyrityksen varsinaiseen liiketoimintaan.

Tilitoimistopalveluita ja etenkin kirjanpitoa automatisoidaan, jolloin rutiinityön siirtyminen koneiden tekeksi vapauttaa asiantuntijoiden aikaa vaativimpiin työvaiheisiin. Taloushallinnon sähköistyminen on lisäksi kytkenyt tilitoimistopalveluita ohjelmistoalaan, mikä lisää mahdollisuuksia tarjota asiakkaille laajempia kokonaisuuksia yhdeltä toimittajalta.

Yritystoiminnan tarve reaaliaikaiseen pääsyyn kirjanpitoon, taloushallinnon järjestelmiin ja lukuihin on kasvanut viimeaikaisen teknologisen kehityksen myötä. Tämä luo tilitoimistoille mahdollisuuden sisällyttää taloushallinnon ohjelmistoja palveluvalikoimaansa. Etenkin pilvipalvelut, digitalisaatio ja prosessiautomaatio muokkaavat tilitoimistomarkkinaa lähitulevaisuudessa. Sähköisten taloushallinnon palveluiden tarjoaminen edellyttää kuitenkin tietotaitoa ja investointeja, joihin pienillä tilitoimistoilla ei välttämättä ole mahdollisuuksia.

Yhtiön johdon näkemyksen mukaan tilitoimistomarkkinat polarisoituvat entisestään, jolloin erot pienten tilitoimistojen ja suurempien, monipuolisia palveluita tarjoavien toimistojen välillä kärjistyvät erityisesti sähköistymisen tuomien muutosten myötä.

TILITOIMISTOJEN STRATEGINEN SUUNTAUTUMINEN



Lähde: Taloushallintoliitto, Jäsentutkimus 2013

2 KONSULTATIIVISEN TOIMINNAN YLEISTYMINEN

Asiakkaat odottavat tilitoimistoilta monipuolisempaa, proaktiivisempaa ja yhtenäisempää palvelutarjontaa, jonka voidaan katsoa olevan lähempänä ulkoistettua talousosastoa. Rutiinityön automatisointi ja sähköistyminen mahdollistavat tilitoimistojen palvelutarjonnan laajentamisen konsultatiivisempaan suuntaan. Palvelutarjonnassa keskitytään yhä enemmän rutiinityön ohessa toimimaan asiakasyhtiön johdon tukena liiketoiminnan kehittämisessä ja ohjaamisessa. Konsultatiivinen toimintatapa asettaa suurempia vaatimuksia tilitoimistojen henkilökunnan osaamiselle sekä osaamisen myynnille.

3 ERILLISTEN NEUVONANTO-PALVELUIDEN LISÄÄNTYMINEN

Asiakkaiden toimintaympäristön monimutkaistuminen on synnyttänyt tarpeen asiantuntijapalveluille. Asiakastarpeiden kehittyminen ajaa tilitoimistoja laajentamaan palveluitaan muun muassa verotusneuvonnalla, lakineuvonnalla sekä omistujajärjestelyneuvonnalla. Tämä on osittain lisännyt kilpailua suurten tilintarkastustoimistojen kanssa muun muassa taloushallinnon konsultoinnin alueella. Tilintarkastustoimistot keskittyvät kuitenkin pääasiassa suurempiin asiakkaisiin, kun taas tilitoimistojen asiantuntijapalvelut ovat pääasiassa suunnattuja pk-yrityksille. Asiantuntijapalveluiden tarjoaminen edellyttää tilitoimistoilta osaamista ja resursseja, joita pienillä tilitoimistoilla ei välttämättä ole.

TALENOMISTA

Talenom on vuonna 1972 perustettu tilitoimisto, joka tarjoaa asiakkailleen laajan valikoiman tilitoimistopalveluja sekä muita sen asiakkaiden liiketoimintaa tukevia asiantuntijapalveluita. Yhtiöllä on omaa ohjelmistokehitystä ja se tarjoaa tilitoimistoasiakkailleen sähköisen taloushallinnon työkaluja. Talenom ei tee erillistä ohjelmistomyyntiä, vaan sen ohjelmistot tarjotaan asiakkaiden käyttöön osana palvelukokonaisuutta.

Talenomilla on toimipisteitä Suomessa 18 paikakunnalla sisältäen palvelukeskukset Oulussa ja Tampereella. Yhtiön palveluksessa on noin 530 työntekijää. Yhtiöllä on noin 5 500 pääosin pientä tai keskisuurta yritysasiakasta useilla eri toimialoilla.

Talenom sai alkunsa vuonna 1972, kun Paavo ja Anneli Tahkola perustivat Ouluun Tilitoimisto Paavo Tahkolan. Perustetun yhtiön toiminta lähti kasvamaan nopeasti ja kahden toimintavuoden jälkeen palveluksessa oli jo 6 työntekijää. Ensimmäinen tietokone otettiin käyttöön vuonna 1980. Samalla yhtiön toiminta alkoi laajentua, ja vuonna 1994 yhtiöllä oli toimintaa Oulun lisäksi Pulkkilassa ja Haapajärvellä. Vuonna 1998 toteutettiin sukupolvenvaihdosjärjestely, jolloin yhtiön johtaminen siirtyi veljesten Harri, Markus ja Jaakko Tahkolan vastuulle.

Vuonna 2000 yhtiö laajeni yrityskaupalla Helsinkiin ja vuonna 2001 yhtiö julkaisi ensimmäisen version Talenom Online -palvelusta: Yhtiön nimi muuttui Talenomiksi vuonna 2002. Yhtiö alkoi tarjota asiantuntijapalveluita vuonna 2008. Yhtiö laajeni voimakkaasti, ja on tehnyt historiansa aikana kymmeniä yritysostoja.

Vuonna 2009 yhtiö sai pääomasijoituksen oululaiselta Teknoventure-pääomasijoitusyhtiöltä. Teknoventuren tultua merkittäväksi vähemmistöomistajaksi yhtiö määritteli kasvustrategiansa uudelleen. Vuonna 2010 toteutettiin yksi yrityskauppa, jonka jälkeen yhtiö päätti keskittyä orgaaniseen kasvuun. Orgaanista kasvua varten rakennettiin erillinen myyntiorganisaatio, jolla pyrittiin kasvun nopeuttamiseen ja tehostamiseen.

Vuonna 2013 Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Etera sekä Suomen Teollisuussijoitus korvasivat Teknoventuren merkittävänä vähemmistöomistajina. Omistuspohjan uudistuttua Talenom jatkoi voimakkaan orgaanisen kasvun hakemista.

● Toimipiste
■ Palvelukeskus ja toimipiste

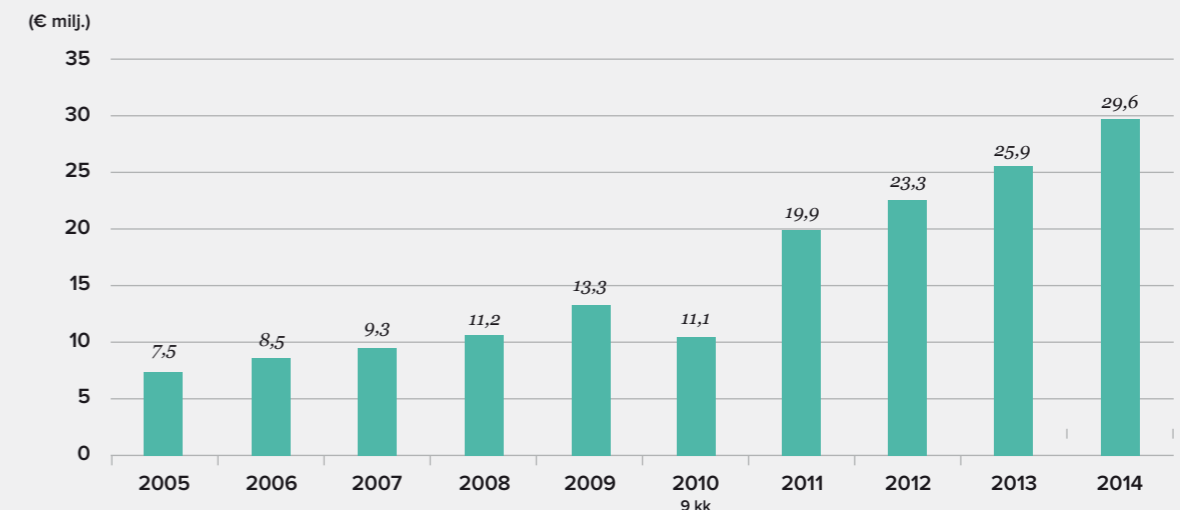


TALENOMIN PALVELUVALIKOIMA



- TALOUSPROSESSIN ULKOISTUS**
 - Kirjanpito
 - Tuloseuranta
 - Myyntilaskutus
 - Laskujen maksu
 - Palkanlaskenta
- TALOUSHALLINNON OHJELMISTOT**
 - Talenom Online (sähköinen taloushallinnon palvelu)
 - Talenom App (älypuhelinsovellus)
 - Talenom Linkki (rajapinnat muihin taloushallinnon ohjelmistoihin)
- HUOLENPITO-PALVELUT**
 - Asiakaspäällikkö
 - Asiakaspalvelukeskus
 - Talouden tilannetarkistukset
 - Asiantuntijakartoitukset
 - Taloussaamutapahtumat
- ASIAANTUNTIJA-PALVELUT**
 - Talouspalvelut
 - Veropalvelut
 - Lakipalvelut
 - Omistusjärjestelyt
 - Vuokralouspäällikkö

TALENOM-KONSERNIN LIIKEVAIHTO 2005-2014



Lähde: Talenom-konsernin tilinpäätökset

Huom: Luvut on esitetty havainnollistamistarkoituksessa, eivätkä ne ole tilikausien poikkeavuuksien johdosta täysin vertailukelpoisia. Konsernin järjestelyistä johtuen emoyhtiöt ovat vaihtuneet kuvan tarkastelujakson aikana. Konsernin järjestelyt eivät ole vaikuttaneet liikevaihtoon. Jaksot 1.9.2009–30.11.2009 (3 kk) ja 1.9.2012–31.12.2012 (4 kk) liikevaihtoja ei ole esitetty kuvassa. Esitteessä esitetyt liikevaihdon keskimääräiset kasvuprosentit (CAGR) huomioivat myös kuvasta puuttuvat jaksot, ja tilikausien ajankohtaero (1.9.-31.8. vs. 1.1.-31.12.) on oikaistu vuotuista kasvuprosenttia laskettaessa. Tilikausien pituudet ja konsernin emoyhtiön Y-tunnukset ovat seuraavat:

2005: 1.9.2004-31.8.2005, 12 kuukautta, 1912266-5

2006: 1.9.2005-31.8.2006, 12 kuukautta, 1912266-5

2007: 1.9.2006-31.8.2007, 12 kuukautta, 1912266-5

2008: 1.9.2007-31.8.2008, 12 kuukautta, 1912266-5

2009: 1.9.2008-31.8.2009, 12 kuukautta, 1912266-5

2010: 1.12.2009-31.8.2010, 9 kuukautta, 2300982-5

2011: 1.9.2010-31.8.2011, 12 kuukautta, 2300982-5

2012: 1.9.2011-31.8.2012, 12 kuukautta, 2300982-5

2013: 1.1.2013-31.12.2013, 12 kuukautta, 2551454-2

2014: 1.1.2014-31.12.2014, 12 kuukautta, 2551454-2

TALENOMIN LIIKETOIMINTAMALLI



Talenom myy tiltoimistopalveluita kuukausittain laskutettavana palvelukokonaisuutena, jonka hinnoittelu riippuu asiakkaan valitseman palvelukokonaisuuden laajuudesta. Talenomin toimintamalli poikkeaa perinteisestä tiltoimistomallista siten, että asiakaspalvelu ja talousprosessien ulkoistuspalveluiden palveluntuotanto on eriytetty toisistaan. Asiakkaan ensisijaisena yhteyshenkilönä toimii paikallinen asiakaspäällikkö. Varsinainen palvelutuotanto tapahtuu yhtiön palvelukeskuksissa Oulussa ja Tampereella. Talenomin kaikilla tiltoimistoasiakkailla on lisäksi mahdollisuus ottaa maksutta käyttöönsä taloushallinnon sähköinen työkalu Talenom Online sekä älypuhelinsovellus, jotka sekä helpottavat asiakkaan päivittäistä talouden hallintaa että toimivat tehokkaana rajapintana asiakkaan ja Talenomin välillä palveluntuotannossa. Esimerkiksi yli 50 prosenttia Talenomin asiakkaiden ostolaskuista käsitellään sähköisessä muodossa, kun ostolaskujen sähköisyys on toimialalla 5,3 % (mediaani) (Lähde: Taloushallintoliiton esitys: TAL-mittarit, alan keskiarvoluvut, Pilottiryhmän keskiarvo ja mediaani 5/2014). Yhtiön johto uskoo, että henkilökohtainen palvelu, tehokkaat toimintamallit ja sähköisten palvelujen käyttäminen johtavat korkeaan laatuun ja kustannustehokkuuteen. Talenomin johdon näkemyksen mukaan yhtiön nykyinen toimintamalli on helposti skaalattavissa palvelemaan nykyistä suu-

rempia asiakasmääriä. Tiltoimistopalveluiden osuus Talenomin liikevaihdosta vuonna 2014 oli noin 94 prosenttia.

Palvelutuotanto hoidetaan Talenomin palvelukeskuksissa Oulussa ja Tampereella, joissa toimii yhteensä noin 340 työntekijää. Yhtiö on panostanut palvelukeskuksissa tehtävän työn automatisointiin sekä jakamiseen eri työvaiheisiin, mikä yhtiön johdon käsityksen mukaan nostaa palveluntuotannon laatua ja tehokkuutta. Työn automatisoinnissa keskeisenä työkaluna on Talenomin itse kehittämä ohjelmisto. Keväällä 2015 valmistuivat ensimmäiset kokonaan automaattisesti laaditut asiakkaiden kuukausikirjanpidot. Toimintamallin tehokkuutta osoittavat alan keskiarvoa huomattavasti lyhyemmät tositteiden ja palkkalaskelmien käsittelyajat.

Palvelutuotannon malli on kustannustehokas, mikä mahdollistaa selvästi laajemman palvelukokonaisuuden tarjoamisen. Tämä merkitsee sitä, että asiakas saa asiakaspäällikön, välitilinpäätöstasoisien kuukausikirjanpidon, sähköisen taloushallinnon työkalut sekä huolenpitopalvelut vastaavaan hintaan kuin peruspalvelun yleisesti toimialalla.

Asiakkaan ensisijaisena yhteyshenkilönä toimii paikallinen asiakaspäällikkö. Asiakaspäälliköillä on kaupallisen alan tutkinto, tavallisesti KTM-, merkonomi- tai tradenomitutkinto, sekä useamman vuoden kokemus taloushallinnosta. Asiakaspäälliköt ovat säännöllisesti

yhteydessä asiakkaaseen ja pystyvät käymään asiakkaan kanssa läpi hänelle tuotettuja raportteja ja antamaan suosituksia mahdollisista lisätoimenpiteistä. Yhtiön palveluksessa on noin 30 asiakaspäällikköä. Asiakaspäällikön lisäksi jokaisella asiakkaalla on oma nimetty kirjanpitäjä, johon asiakas voi halutessaan olla myös yhteydessä. Talenom on lisäksi lanseerannut franchising-mallin, jossa itsenäiset yrittäjät voivat toimia yhtiön asiakkaiden asiakaspäällikkönä paikkakunnilla, joilla Talenomilla ei ole omaa toimipistettä. Franchising-mallissa varsinainen palvelutuotanto tapahtuu yhtiön omissa palveluyksiköissä. Franchising-mallin käyttöönoton on suunniteltu tapahtuvan vuoden 2015 toisella vuosipuoliskolla. Ensimmäiset sopimukset franchising-yrittäjien kanssa allekirjoitettiin keväällä 2015.

Talenom Online on kaikille yhtiön asiakkaille tarjottava sähköinen taloushallinnon työkalu. Sen avulla on mahdollista esimerkiksi tulosraporttien lukeminen, ostolaskujen hyväksyntä ja maksaminen, myyntilaskujen käsittely, palkkatietojen ilmoittaminen sekä kirjanpitoaineiston katseleminen. Talenom Online -palvelua käyttää aktiivisesti jo yli 10 000 henkilöä. Talenom Linkki -palvelun avulla asiakkaan käyttämät omat laskutus- tai ERP-ohjelmistot voidaan integroida Talenomin omiin järjestelmiin. Talenomin älypuhelinsovellutuksen avulla asiakas voi toimittaa yhtiölle erilaista aineistoa, kuten kuitteja ja laskuja.



Talenomin asiantuntijayksikkö tarjoaa laajasti juridiikkaan, verotukseen sekä talouteen liittyviä neuvonantopalveluita, joiden toteuttamisesta sovitaan aina erikseen. Juridisia palveluita ovat esimerkiksi yhtiölainsäädäntöön sekä sopimusjuridiikkaan liittyvät toimeksiannot, kuten yrittäjämuutosten, sukupolvenvaihdosten sekä omistusjärjestelyjen suunnittelu ja toteuttaminen. Verotukseen liittyvät toimeksiannot liittyvät useimmiten yritysten yleiseen verosuunnitteluun sekä erilaisiin yritysjärjestelyihin. Talouden neuvonantopalveluita ovat esimerkiksi yritysten taloushallinnon prosessien tai

sisäisen laskennan arvioinnit ja niihin liittyvät kehitysprojektit, muutostilanteiden hallinta sekä ulkopuoliset talouspäällikköpalvelut. Yhtiön asiantuntijayksikössä työskentelee noin 24 henkilöä.

Asiantuntijapalveluiden osuus Talenomin liikevaihdosta vuonna 2014 oli noin 6 prosenttia. Kasvustrategiansa mukaisesti yhtiö pyrkii tulevaisuudessa lisäämään asiantuntijapalveluiden osuutta liikevaihdostaan.



Talenomilla on erillinen myyntiorganisaatio, joka keskittyy uusien asiakkaiden hankintaan. Myynti- ja käyttöönotto-työssä työskentelee noin 50 henkilöä. Myyntiorganisaatio kontaktoi ja tapaa potentiaalisia uusia asiakkaita kartoittaakseen tarpeen Talenomin palveluille. Kaikille uusille asiakkaille osoitetaan käyttöönottoconsultti, jonka vastuulla on asiakkaan perehdyttäminen yhtiön palveluihin liiketoiminnan häiriintymättä. Käyttöönottoprosessit on tarkkaan määritelty yhtiön eri palveluille. Käyttöönotto-työ kestää 2-3 kuukautta, jonka jälkeen asiakas siirtyy asiakaspäällikön vastuulle, joka vastaa myös asiakkaille tehtävästä lisämyynnistä.

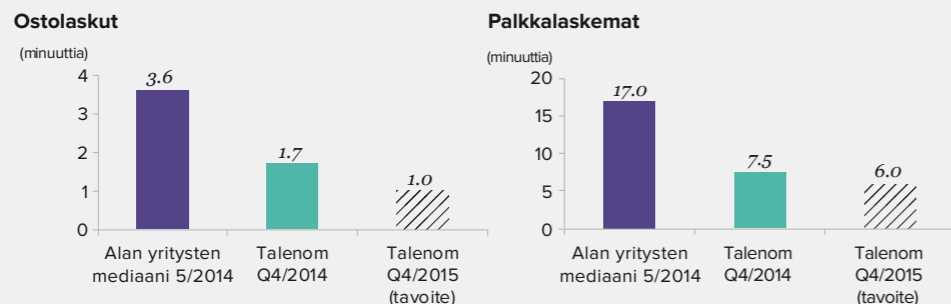


Talenomin omassa ohjelmistotuotannossa työskentelee noin 20 henkilöä. Yhtiön itse tuottamiin ohjelmistoihin kuuluvat oma sähköinen taloushallinnon työkalu (Talenom Online), sekä sitä tukeva älypuhelinsovellus (Talenom App).

Lisäksi yhtiö on rakentanut valmiita rajapintoja muihin taloushallinnon ohjelmistoihin (Talenom Linkki).

Oman ohjelmistotuotannon tehtäviin kuuluu Talenomin asiakkaille tarjottavien taloushallinnon ohjelmistojen edelleen kehittäminen ja ylläpito. Oma ohjelmistotuotanto vastaa myös yhtiön sisäisessä käytössä olevien ohjelmistojen sekä yhtiön oman palvelutuotannon prosessien sekä sitä tukevien menetelmien suunnittelusta ja kehittämisestä.

OSTOLASKUTOSITTEIDEN JA PALKKALASKELMIEN KÄSITTELYAIKA YHTIÖN JÄRJESTELMÄSSÄ SEKÄ ALALLA KESKIMÄÄRIN



Lähde: Taloushallintoliitto, TAL-mittarit vuonna 2014 (alan yritysten mediaaniluvut)

TALENOMIN LIIKETOIMINTASTRATEGIA

Talenomin tavoitteena on orgaanisen kasvun jatkaminen sekä palvelutuotannon prosessien kehittäminen.

MIKSI ORGAANINEN KASVU?

Orgaaninen kasvu nähdään yritysostojen kautta tapahtuvaa kasvua parempana vaihtoehtona seuraavista syistä.

Sopimukset: Orgaanisessa kasvussa sopimukset asiakkaiden kanssa tehdään Talenomin omalla mallilla ja muita sopimuksia tehdään tarpeen mukaan. Yritysostoissa peritään kohteen vanha sopimuskanta.

Palvelumalli: Orgaanisessa kasvussa Talenomin yhdenmukainen toimintamalli saadaan suoraan jalkautettua. Yritysostot johtavat pirstaleiseen toimintamalliin, jolloin tarvitaan integrointia.

IT: Orgaanisessa kasvussa päästään hyödyntämään suoraan Talenomin käytössä olevia järjestelmiä, kun taas yritysostojen kohteilla on käytössä omat järjestelmänsä. Yritysostoissa kohteiden IT-infrastruktuuri on erikseen integroitava Talenomiin.

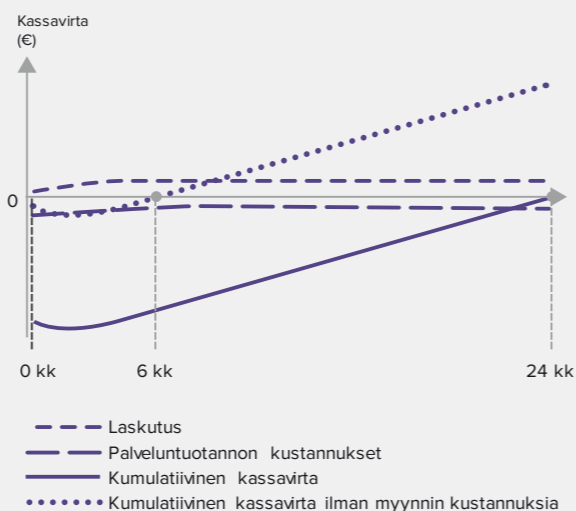
Henkilöstö: Orgaanisessa kasvussa rekrytoidaan henkilöstöä tarpeen mukaan – halutulla koulutuksella, halutulle paikkakunnalle ja haluttuun tehtävään. Yritysostoissa peritään kohteen henkilöstö, joka ei välttämättä sovi Talenomin tarpeisiin.

Kokonaiskustannukset: Yhtiön johdon arvion mukaan orgaanisessa kasvussa asiakkuuden hankinnasta aiheutuu kustannuksia noin 70–85 % tulevasta vuosiliikevaihdosta. Johdon kokemuksen mukaan yritysostot ovat kalliimpi tapa kasvaa – tilitoimiston ostohinta on tyypillisesti noin 70–110 % liikevaihdosta, minkä lisäksi haltuunotosta ja integraatiosta aiheutuu lisäkustannuksia, jotka vastaavat tyypillisesti noin 50–80 % kohteen liikevaihdosta.

Riskit: Orgaanisen kasvun riskit liittyvät lähinnä rekrytointeihin. Yritysostoihin liittyy merkittäviä asiakas- ja henkilöstövaihdosriskejä, koska asiakassuhteet henkilöityvät usein vahvasti kirjanpitäjään.

Uusiasiakashankinta sitoo kuitenkin pääomia. Käyttöönottokuluista sekä asiakkaan opetuskuluista johtuen asiakkaalta saatava kassavirta on tyypillisesti negatiivinen asiakkuuden muutaman ensimmäisen kuukauden ajan. Kun palvelua tuotetaan normaalisti, asiakkuus alkaa tuottaa positiivista kassavirtaa. Käyttöönottokulut sekä asiakkaan opetus- ja huomioiden asiakkuuden takaisinmaksuaika on noin 6 kuukautta. Mikäli myös uusiasiakashankintaan liittyvät myynnin kustannukset huomioidaan, asiakkuus maksaa itsensä takaisin noin 2 vuoden kuluessa. Uusien asiakkaiden hankkiminen orgaanisesti vaatii siis merkittäviä alkupanostuksia, jotka sitovat pääomaa. Asiakkuudet ovat tyypillisesti pitkäkestoisia, mikä tekee kasvun mallista Talenomin kannalta kannattavan.

YKSITTÄISEN ASIAKKUUDEN KASSAVIRTA (HAVAINNOLLISTAVA)



ORGAANISEN KASVUN JATKAMINEN

1. *Voimakas panostus uusiasiakashankintaan.* Talenomin viime vuosien toteutunut kasvu on perustunut aktiiviseen myyntitoimintaan, johon yhtiö aikoo panostaa myös jatkossa. Tavoitteena on rekrytoida lisää henkilöstöä sekä myyntiin että myynnin tukitoimintoihin.

2. *Edelläkävijyyden säilyttäminen palvelutarjonnassa.* Yhtiö kehittää jatkuvasti palveluidensa laatua, selkeyttä ja kustannustehokkuutta palvelujen digitalisoinnilla sekä ottamalla käyttöön uusia toimintatapoja.

3. *Lisämyynti nykyisille asiakkaille.* Asiantuntijapalveluiden osuus Talenomin liikevaihdosta vuonna 2014 oli noin 6 prosenttia, mitä pyritään kasvattamaan. Tilitoimistoasiakkailta on lisääntyvässä määrin tarvetta erilaisille asiantuntijapalveluille, kuten yhtiölainsäädäntöön sekä sopimusjuridiikkaan liittyvät kysymykset tai sukupolvenvaihdosten sekä omistusräjähtelyjen suunnittelu ja toteuttaminen. Asiakaspäälliköt tunnistavat aktiivisesti asiakkaiden tarpeita asiantuntijapalveluille. Lisäksi Talenom seuraa jatkuvasti asiakkaiden muiden tarpeiden kehittymistä ja palveluvalikoimaan tehdään tarvittaessa lisäyksiä.

4. *Uusien liiketoimintakonseptien käyttöönotto.* Esimerkkinä uudesta liiketoimintakonseptista on franchising-mallin tuleva käyttöönotto, jonka tarkoitus tapahtua vuoden 2015 toisella vuosipuoliskolla. Ensimmäiset sopimukset franchising-yrittäjien kanssa allekirjoitettiin keväällä 2015. Franchising-mallissa itsenäiset yrittäjät toimivat Talenomin asiakkaiden asiakaspäällikkönä paikkakunnilla, joilla yhtiöllä ei ole omaa toimipistettä ja varsinainen palvelutuotanto tapahtuu Talenomin omissa palveluyksiköissä.

5. *Laajentuminen uusille maantieteellisille alueille.* Talenom seuraa jatkuvasti uusien paikkakuntien potentiaalia ja suunnittelee laajentumista uusille paikkakunnille vuoden 2015 aikana joko omalla toimipisteellä tai franchising-mallilla. Yhtiö tutkii myös mahdollisuuksia laajentaa toimintaansa ulkomaille.

PALVELUTUOTANNON PROSESSIEN KEHITTÄMINEN

Talenom pyrkii kehittämään ja tehostamaan sen palvelutuotannon prosesseja etenkin automaatioasteen nostamisella sekä läpimenoaikojen lyhentämisellä. Yhtiö pyrkii lisäksi sähköisen asioinnin määrän lisäämiseen sekä yhtiön järjestelmien käyttöönottoprosessien yksinkertaistamiseen ja helpottamiseen.

TALOUDELLISET TAVOITTEET

Talenomin tavoitteena on jatkaa toimintamarkkinoita nopeampaa kasvua. Keskipitkällä aikavälillä yhtiö tavoittelee keskimäärin 15–20 prosentin vuotuista liikevaihdon kasvua ja keskimäärin 20 prosentin käyttökattetasoa.

VOITONJAKO

Talenomin hallitus on määrittänyt yhtiön osinkopolitiikan, jonka mukaan yhtiö harjoittaa rahavirtoihin perustuvaa osinkopolitiikkaa, jonka mukainen tavoiteosinko on noin 20–50 prosenttia osakekohtaisesta tuloksesta. Yhtiö kuitenkin arvioi vuosittain voitonjaon edellytykset siten, ettei mahdollinen voitonjako vaaranna yhtiön strategiassa asetettuja kasvutavoitteita tai yhtiön muita taloudellisia tavoitteita.

TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

Talenomin toimintamarkkinoiden keskipitkän aikavälin kasvunäkymiä pidetään positiivisina. Yhtiön johto uskoo yhtiön onnistuvan edelleen kasvattamaan markkinaosuuttaan toimintamarkkinoillaan. Talenomin taloudelliseen tulokseen vaikuttaa yhtiön strategian mukaiseen kasvuun varautuminen, mikä näkyy vuoden 2015 puolella muun muassa uusien myyjien rekrytoimena ja franchising-toiminnan aloittamisena. Tulevaisuuden näkymiin kohdistuvat epävarmuudet liittyvät lähinnä makrotalouden tekijöihin.

TALOUDELLISIA TIETOJA

Seuraavissa taulukoissa esitetään yhteenveto yhtiön tuloslaskelmasta, taseesta, rahavirtalaskelmasta ja tunnusluvuista kalenterivuosilta 2014 ja 2013. Alla esitetyt tiedot perustuvat yhtiön tilintarkastettuihin taloudellisiin tietoihin kalenterivuosilta 2014 ja 2013, jotka on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön mukaisesti (FAS). Yhtiön taloudelliset tiedot edellä mainituilta jaksoilta on tilintarkastanut KHT-yhteisö KPMG Oy Ab, joka on nimennyt KHT Tapio Raappanan yhtiön päävastuulliseksi tilintarkastajaksi. Yhtiön viralliset tilikaudet Esitteen kattamana ajanjaksona ovat olleet 1.9.2013–31.12.2014 ja 1.9.2012–31.8.2013 ja kyseisiltä tilikausilta laaditut tilintarkastetut tilinpäätökset on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön mukaisesti (FAS). Yhtiön virallinen tilikausi on Esitteen päivämääränä kalenterivuosi aiemman 1.9.–31.8. sijaan, minkä vuoksi tilinpäätökset on laadittu Esitettä varten uudelleen vertailtavuuden mahdollistamiseksi.

PITKÄVAIKUTTEISTEN MENOJEN AKTIVOINNIT

Yhtiö on tilinpäätöksessään aktivoinut 31.8.2011 päättyneestä tilikaudesta alkaen tiettyjä suoraan uusasiakashankintaan (myyntiin, markkinointiin, palvelun käyttöönottoon ja muihin palvelun aloitustehtäviin) liittyviä kuluja, joita käsitellään investointeina. Tästä johtuen yhtiön käyttökate on suurempi kuin se olisi ilman aktivointeja. Aktivointeja tehdään vain erillisen myyntiorganisaation tekemästä myynnistä – asiakaspäälliköiden oman työnsä ohella tekemää myyntiä ei aktivoida. Yhtiö on kasvuyhtiö ja toiminnan luonne on sen kaltaista, että uusasiakashankintaan liittyvien kulujen voidaan odottaa tuottavan tuloa useampana tilikautena. Yhtiö on vuonna 2014 aloittanut myös uusille paikkakunnille laajentumiseen (uuden toimiston perustamiseen) liittyvien kulujen aktivoinnin. Yhtiön perustaessa uuden toimipisteen, kaikki siihen liittyvät kulut, kuten toimitilavuokrat ja palkat, jotka syntyvät ensimmäisten kuuden kuukauden aikana, aktivoidaan. Tältä ajalta ei aktivoida uusasiakashankinnan kuluja, eli uusien asiakassopimusten perusteella ei tehdä aktivointeja. Yhtiö aktivoi myös ohjelmistoihin liittyvän kehitystyön kuluja ja ulkoisten markkinointipalveluiden tuottajien kuluja brändimainontaan liittyen. Näiden lisäksi tehdään muita tavanomaisia aktivointeja. Pitkävaikutteisten menojen aktivointeja on käsitelty tarkemmin Finanssivalvonnan hyväksymässä esitteessä, erityisesti sen kohdassa ”*Liiketoiminnan tulos ja taloudellinen asema – Konsernitilinpäätöksen laatimisperiaatteet – Pitkävaikutteisten menojen aktivoinnit*”.

KONSERNIN TULOSLASKELMA	FAS 1.1.–31.12.	FAS 1.1.–31.12.
	2014 (TILINTARKASTETTU)	2013 (TILINTARKASTETTU)
1000 EUROA		
LIIVEVAIHTO	29 576	25 936
Liiketoiminnan muut tuotot	567	494
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ulkopuoliset palvelut	-1 932	-1 310
Yhteensä	-1 932	-1 310
Henkilöstökulut		
Palkat ja palkkiot	-13 387	-12 240
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	-2 387	-2 324
Muut henkilösivukulut	-413	-318
Yhteensä	-16 187	-14 882
Poistot ja arvonalentumiset		
Suunnitelman mukaiset poistot	-3 121	-2 944
Konserniliikearvon poisto	-1 623	-1 020
Yhteensä	-4 743	-3 964
Liiketoiminnan muut kulut	-5 737	-5 986
LIIVEVOITTO (-TAPPIO)	1 544	287
Rahoitustuotot ja -kulut		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista		
Muilta	5	1
Muut korko- ja rahoitustuotot		
Muilta	43	42
Korkokulut ja muut rahoituskulut		
Muille	-1 370	-1 075
Yhteensä	-1 323	-1 032
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	221	-744
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	221	-744
Tuloverot		
Tilikauden verot	-156	-208
Laskennalliset verot	-35	-9
Yhteensä	-191	-217
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	30	-961

KONSERNITASE	FAS 1.1.–31.12.	FAS 1.1.–31.12.
	2014	2013
1000 EUROA	(TILINTARKASTETTU)	(TILINTARKASTETTU)
VASTAAVAA		
Pysyvät vastaavat		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	174	236
Liikearvo	88	268
Konserniliikearvo	18 420	20 037
Muut pitkävaikutteiset menot	7 204	3 833
Yhteensä	25 887	24 374
Aineelliset hyödykkeet		
Maa- ja vesialueet		
Omistettut	0,3	4
Koneet ja kalusto	2 250	1 606
Muut aineelliset hyödykkeet	5	5
Yhteensä	2 256	1 615
Sijoitukset		
Muut osakkeet ja osuudet	240	240
Yhteensä	240	240
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	28 382	26 229
Vaihtuvat vastaavat		
Saamiset		
Pitkäaikaiset		
Muut saamiset	189	167
Yhteensä	189	167
Lyhytaikaiset		
Myyntisaamiset	3 589	2 756
Muut saamiset	12	17
Siirtosaamiset	626	642
Yhteensä	4 228	3 415
Rahat ja pankkisaamiset	1 588	905
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	6 004	4 487
VASTAAVAA YHTEENSÄ	34 386	30 716

KONSERNITASE	FAS 1.1.–31.12.	FAS 1.1.–31.12.
	2014	2013
1000 EUROA	(TILINTARKASTETTU)	(TILINTARKASTETTU)
VASTATTAVAA		
Oma pääoma		
Osakepääoma		
Osakepääoma	3	3
Yhteensä	3	3
Muut rahastot		
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	3 034	2 998
Yhteensä	3 034	2 998
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-2 350	-1 393
Tilikauden voitto (tappio)	30	-961
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	716	646
Vieras pääoma		
Pitkäaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	25 381	23 572
Ostovelat	683	192
Muut velat	1 000	1 000
Yhteensä	27 064	24 764
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	150	150
Saadut ennakot	120	112
Ostovelat	1 248	1 001
Laskennalliset verovelat	38	3
Muut velat	1 258	1 302
Siirtovelat	3 792	2 736
Yhteensä	6 606	5 305
VIERAS PÄÄOMA	33 670	30 070
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	34 386	30 716

KONSERNIN RAHOITUSLASKELMA	FAS 1.1.–31.12.	FAS 1.1.–31.12.
	2014	2013
1000 EUROA	(TILINTARKASTETTU)	(TILINTARKASTETTU)
LIIKETOIMINTA		
Liikevoitto	1 544	287
Suunnitelman mukaiset poistot	4 743	3 964
Rahoitustuotot ja -kulut	-860	-1 254
Verot	152	-580
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	5 579	2 417
Luovutusvoitot	-36	-38
Luovutustappiot	4	14
LIIKETOIMINNAN TULORAAHOITUS	5 547	2 393
KÄYTTÖPÄÄOMAN MUUTOS:		
Lyhytaikaisten saamisten lis. (-) / väh. (+)	-1 097	-397
Pitkäaikaisten saamisten lis. (-) / väh. (+)	-22	17
Lyhytaikaisten velkojen lis. (-) / väh. (+)	1 768	1 440
NETTOKÄYTTÖPÄÄOMAN MUUTOS	650	1 060
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA	6 197	3 453
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA:		
Yhtiöostot, liikearvot	-6	-14 248
Atk- ja verkkopalvelu	-2 112	-1 170
Muut pitkävaikutteiset menot	-3 699	-1 636
Koneet ja kalusto	-1 083	-471
Maa- ja vesialueet, liittymismaksut	4	0
Muut aineelliset hyödykkeet	0	0
Osakkeet	0	10
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA	-6 896	-17 515
RAHAVIRTA ENNEN RAHOITUSTA	-699	-14 062
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA		
Osakepääoma	0	-98
Omien osakkeiden hankkiminen	0	0
Pitkäaikaisten lainojen nostot	9 071	17 508
Pitkäaikaisten lainojen lyhennykset	-7 742	-1 140
Osamaksuvelkojen lis. (+) / väh. (-)	316	-80
Osingonjako	-300	-412
Maksullinen oman pääoman lisäys	36	2 089
Pääomalainojen lis. (+) / väh. (-)	0	-3 760
Konsernirahoituksen muutos	0	0
RAHOITUKSEN RAHAVIRTA	1 382	14 107
RAHAVAROJEN MUUTOS LIS. (+) / VÄH. (-)	683	44
RAHAVARAT TILIKAUDEN ALUSSA	905	861
RAHAVARAT TILIKAUDEN LOPUSSA	1 588	905

KONSERNIN TUNNUSLUVUT	1.1.-31.12.2014	1.1.-31.12.2013
	(TILINTARKASTAMATON)	(TILINTARKASTAMATON)
Liikevaihto, 1 000 euroa*	29 576	25 936
Liikevaihdon kasvu, %	14,0	8,0
Käyttökate	6 287	4 252
Käyttökate liikevaihdosta, %	21,3	16,4
Käyttökate ennen kasvun kuluja**	8 525	6 674
Käyttökate ennen kasvun kuluja liikevaihdosta, %	28,8	25,7
Käyttökate ilman kasvun kulujen aktivointia***	2 755	3 042
Käyttökate ilman kasvun kulujen aktivointia liikevaihdosta, %	9,3	11,7
Liikevoitto, 1 000 euroa*	1 544	287
Liikevoitto liikevaihdosta, %	5,2	1,1
Liikevoitto ennen konserniliikearvon poistoa	3 166	1 308
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	5,8	1,7
Korolliset nettovelat, 1 000 euroa	26 023	24 580
Nettovelkaantumisaste, %	3 632	3 804
Omavaraisuusaste, %	2,1	2,1
Käyttöpääoma, 1 000 euroa	-1 832	-1 170
Nettoinvestoinnit,**** 1 000 euroa	6 884	2 945
Tutkimus- ja tuotekehityskulut, 1 000 euroa	0	0
Tutkimus- ja tuotekehityskulut, liikevaihdosta, %	0	0

* Tilintarkastettu

** Tunnusluvussa ei ole huomioitu uusasiakashankintaan liittyviä myynnin ja käyttöönoton kuluja sekä uusille paikkakunnille laajentumisen kuluja

*** Tunnusluvussa ei ole huomioitu uusasiakashankintaan liittyvistä myynnin ja käyttöönoton kuluista sekä uusille paikkakunnille laajentumisen kuluista tehtyjä aktivointeja, vaan ne on käsitelty kuluina

**** Nettoinvestoinnit vuonna 2013 ei sisällä Talenom Oy:n osakkeiden hankintaa

TUNNUSLUKUJEN LASKENTAKAAVAT			
Liikevaihdon kasvu, %	=	 Liikevaihto - Edellisen vuoden liikevaihto <div> </div> Edellisen vuoden liikevaihto	

Yhtiön ROI

Yhtiön ROI

FIRST NORTH -LISTAUTUMISANNISSA KERÄTTÄVIEN VAROJEN KÄYTTÖ

Yhtiö aikoo käyttää Listautumisannissa saatavat varat ensisijaisesti yhtiön orgaanisen kasvun rahoittamiseen kasvustrategiansa mukaisesti. Lisäksi yhtiö voi käyttää Listautumisannissa kerättäviä varoja sen lainojen vähentämiseen enintään määrällä, joka vastaa 50 prosenttia Listautumisannin nettotuotoista. Tämä sisältää noin 5,4 miljoonaa euroa, joka kuitataan Listautumisannissa Yhtiön vastattavina olevilla juniori- ja osakaslainoilla, mikäli Yhtiön eräiden nykyisten osakkeenomistajien etukäteen antamat merkintäsitoumukset hyväksytään täysimääräisesti (Katso ”First North -listautumisannin ehdot - Eräiden tahojen antamat sitoumukset Tarjottavien Osakkeiden merkintään”). Annessa kerättävien varojen käyttöä on kuvattu tarkemmin Finanssivalvonnan hyväksymän esitteen kohdassa “First North -listautumisannin tausta, syyt ja varojen käyttö.”

RISKITEKIJÄT

Yhtiön riskitekijät, jotka voivat vaikuttaa yhtiön liiketoimintaan

Sijoitus Talenomiin sisältää riskejä, jotka liittyvät muun muassa yhtiön toimintaympäristöön, yhtiön liiketoimintaan sekä yhtiön taloudelliseen asemaan ja rahoitukseen. Sijoitusta harkitsevien tulee tutustua huolellisesti Finanssivalvonnan hyväksymään esitteeseen ja erityisesti kohtaan ”Riskitekijät”.

YHTIÖN TOIMINTAYMPÄRISTÖÖN LIITTYVÄT RISKIT:

- Yhtiön liiketoiminta on altis taloudelliselle, yhteiskunnalliselle ja poliittiselle kehitykselle, mikä voi vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoiminnan tulokseen

- Yhtiön toimiala on hajanainen ja sillä vallitsee kova kilpailu, mikä voi vaikuttaa haitallisesti yhtiön toimintaan, mikäli yhtiö ei pysty vastaamaan kilpailijoiden hintoihin tai palvelun laatuun

YHTIÖN LIIKETOIMINTAAN LIITTYVÄT RISKIT:

- Yhtiön IT-järjestelmiin ja tietoliikenneyhteyksiin kohdistuvat tietoturvaloukkaukset tai muut tietoturvaloukkaukset voivat vahingoittaa yhtiön liiketoimintaa

- Vaikeudet IT-järjestelmien tai tietoliikenneyhteyksien ylläpidossa ja päivittämisessä, näihin liittyvät puutteet, häiriöt tai viat voivat vaikuttaa yhtiön liiketoimintaan, liiketoiminnan tulokseen ja taloudelliseen asemaan

- Yhtiö on riippuvainen sen yhteistyökumppaneiden tarjoamista palveluista ja yhtiölle saattaa aiheutua korvausvastuu sen yhteistyökumppaneiden tekemistä virheistä

- Yhtiön brändi ja maine ovat tärkeitä kilpailuetuja, ja yhtiön maineen vahingoittuminen voisivat vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoimintaan

- Yhtiöön kohdistuu asiakkaiden rahavarojen ja tietojen käsittelyyn liittyviä riskejä väärinkäytöksistä, virheistä ja tietoturvarikkomuksista

- Yhtiö saattaa epäonnistua strategiansa laatisemisessa tai toteuttamisessa, mikä voi vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoimintaan

- Yhtiö voi epäonnistua rekrytoimaan ja pitämään palveluksessaan avainhenkilöitä, mikä voi vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoimintaan

- Lakot ja muut työtaistelutoimenpiteet voivat haitata yhtiön liiketoimintaa

- Yhtiön palveluiden ja tuotteiden kilpailukyky voi kärsiä, jos yhtiö ei onnistu jatkuvasti kehittämään uusia innovaatioita

- Yhtiön epäonnistumisella sen liiketoimintaa koskevien teknologisten muutosten nopeassa käyttöönotossa tai niihin investoimisessa voi olla olennaisen haitallinen vaikutus yhtiön liiketoimintaan

- Riippumattomuusvaatimusten ja eturistiriitasääntöjen asettamat rajoitukset voivat rajoittaa yhtiön mahdollisuutta tarjota palveluita

- Lainsäädäntö ja viranomaismääräykset sekä niiden muutokset voivat aiheuttaa haasteita ja esteitä yhtiön liiketoiminnalle ja aiheuttaa huomattavia lisäkustannuksia

- Yhtiön vakuutusturva ei välttämättä kata kaikkia yhtiön liiketoimintaan liittyviä riskejä

- Oikeudenkäynnit tai oikeusvaateet voivat vaikuttaa haitallisesti yhtiön liiketoimintaan tai aiheuttaa odottamattomia kustannuksia

- Franchising yrittäjien toimintaan liittyy riski yrittäjien tuloksentekokyvystä sekä maineriski

YHTIÖN TALOUDELLISEEN ASEMAAN JA RAHOITUKSEEN LIITTYVÄT RISKIT:

- Yhtiö ei välttämättä saa rahoitusta kilpailukykyisin ehdoin tai lainkaan

- Korkotason nousu saattaa nostaa yhtiön rahoituksen kustannuksia

- Yhtiö altistuu luotto- ja vastapuoliriskeille myyntisaatavien kautta

- Raportoitu kannattavuus tai taloudellinen asema voi muuttua johtuen tulevista kirjanpitolainsäädännön muutoksista tai yhtiön mahdollisesta päätöksestä alkaa soveltaa IFRS-tilinpäätösstandardeja

- Mikäli yhtiö ei kykene hallitsemaan maksuvalmiusriskejä, tämä voi vaikeuttaa entisestään yhtiön liiketoimien rahoitusta ja erään-tyvien velkojen takaisinmaksua

- Mikäli yhtiö ei pysty täyttämään rahoitussopimuksiin sisältyviä kovenanttiehtoja, kyseisten kovenanttiehtojen rikkoutuminen voi johtaa myös muiden lainasopimusten eräännyttämiseen

- Yhtiön tulonodotuksissa tapahtuva merkittävä muutos voi johtaa taseeseen aktivoidun liikearvon ja muiden pitkävaikutteisten me- nojen alaskirjaukseen

FIRST NORTHISSA LISTAUTUMISEEN, OSAKKEISIIN, JA LISTAUTUMISANTIIN LIITTYVIÄ RISKEJÄ:

- Listautumisannin toteutumisesta ei ole varmuutta eikä voida taata, että Yhtiön listautuminen First Northiin toteutuisi

- Yhtiö voi epäonnistua First North -yhtiöltä vaadittavien toimintojen toteuttamisessa

- Listautumisannista ei välttämättä saada kerättyä varoja täysimääräisesti

- Merkintäsitoumuksen antaneen sijoittajan merkinnät eivät välttä- mättä toteudu eikä sitä koske osakkeiden luovutusrajoitukset

- Yhtiön osakkeet eivät ole aiemmin olleet kaupankäynnin kohteena säännellyllä markkinalla tai monenkeskisellä markkinapaikalla, Yhtiön osakkeiden hinta saattaa heilahdella, aktiiviset ja likvidit markkinat eivät välttämättä kehity, ja mahdolliset sijoittajat voivat menettää huomattavan osan sijoituksestaan

- Yhtiön omistuksen keskittyneisyys voi vaikuttaa Yhtiön osakkeiden markkinahintaan ja likviditeettiin; Yhtiön suurimmilla osakkeenomistajilla voi olla merkittävä vaikutus Yhtiön hallintoon, ja Yhtiön suurimpien osakkeenomistajien intressit voivat erota vä- hemmistöosakkeenomistajien intresseistä

- Yhtiö ei välttämättä kykene jakamaan osinkoa tulevaisuudessa

- Sijoittajat eivät voi peruuttaa sijoituspäätöstään

- Tulevat osakeannit tai merkittävien osakemäärien myynnit saatta- vat alentaa Tarjottavien Osakkeiden arvoa ja laimentaa osakkeen- omistajien suhteellista omistusosuutta sekä osakkeisiin liittyvää äänioikeutta

- Hallintarekisteröityjen osakkeiden haltijat eivät välttämättä kyke- ne käyttämään äänioikeuttaan

- Ulkomaiset osakkeenomistajat eivät välttämättä pysty käyttämään merkintäetuoikeuksiaan

Yhtiö tiedottaa Listautumisannin tuloksesta yhtiötiedotteella arviolta 4.6.2015. Lopulliset allokaatioperiaatteet ilmoitetaan yhtiötiedotteella välittömästi merkintäajan päättymisen jälkeen, ja ne ovat saatavilla viimeistään seuraavana pankkipäivänä, arviolta 4.6.2015, merkintäpajoissa ja Internetissä osoitteessa www.talenom.fi.

Yhtiön hallitus pyrkii hyväksymään Yleisöannissa annetut merkintäsitoumukset kokonaan 500 Tarjottavaan Osakkeeseen saakka ja jakamaan tämän määrän ylittävältä osalta Tarjottavia Osakkeita merkintäsitoumusten täyttämättä olevien määrien keskinäisessä suhteessa.

Yhtiön hallitus pyrkii hyväksymään Henkilöstöannissa annetut merkintäsitoumukset kokonaan 7 553 Tarjottavaan Osakkeeseen saakka ja jakamaan tämän määrän ylittävältä osalta Tarjottavia Osakkeita merkintäsitoumusten täyttämättä olevien määrien keskinäisessä suhteessa.

VISIO Allocator Erikoissijoitusrahasto on antanut Yhtiölle Listautumisantiin liittyen merkintäsitoumuksen merkitä Tarjottavia Osakkeita vähintään 1 500 000 euron edestä ja Erikoissijoitusrahasto eQ Pohjoismaat Pienyhtiö on antanut Yhtiölle Listautumisantiin liittyen merkintäsitoumuksen merkitä Tarjottavia Osakkeita vähintään 900 000 euron edestä. Kyseiset tahot asetetaan etusijalle Instituutioannissa allokoidessa Yhtiön liikkeeseen laskemia Tarjottavia Osakkeita. Näiden tahojen sitoumukset vastaavat yhteensä noin 16,0 prosenttia kaikista Tarjottavista Osakkeista sekä noin 4,5 prosenttia Yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä Listautumisannin jälkeen olettaen, että Listautumisanti merkitään kokonaisuudessaan.

Kaikille Yleisöantiin ja Henkilöstöantiin osallistuneille sijoittajille lähetetään vahvistusilmoitukset merkintäsitoumusten hyväksymisestä ja Tarjottavien Osakkeiden allokaatiosta arviolta 10.6.2015. Merkintäsitoumus on vahvistusilmoituksesta ja sen vastaanottamisesta riippumatta sitova.

Mahdollisessa ylimerkintätilanteessa sekä hylättyjen että leikattujen merkintöjen merkintähinta palautetaan sijoittajille merkintäsitoumuksessa ilmoitetulle pankkitilille arviolta seitsemän (7) pankkipäivän kuluessa. Mikäli sijoittajan pankkitili on eri rahalaitoksessa kuin merkintäpaikka, palautettavat varat maksetaan suomalaiselle pankkitilille rahalaitosten välisen maksuliikenteen aikataulun mukaisesti arviolta viimeistään kaksi (2) pankkipäivää myöhemmin. Palautettavalle merkintähinnalle ei makseta korkoa.

OSAKKEIDEN KIRJAAMINEN ARVO-OSUUSTILEILLE

Merkintäsitoumuksen antajalla on oltava arvo-osuustili suomalaisessa tai Suomessa toimivassa tilinhoitajassa ja hänen on ilmoitettava arvo-osuustilinsä numero merkintäsitoumuksessaan. Listautumisannissa allokoidut osakkeet kirjataan hyväksytyn merkintäsitoumuksen tehneiden sijoittajien arvo-osuustileille arviolta 10.6.2015.

OMISTUS- JA OSAKASOIKEUDET

Tarjottavat Osakkeet tuottavat samat oikeudet kuin muut Yhtiön osakkeet ja ne tuottavat oikeuden osinkoon ja muihin varojenjakoon sekä muihin osakkeisiin liittyviin oikeuksiin Yhtiössä sen jälkeen, kun Tarjottavat Osakkeet on rekisteröity Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin arviolta 9.6.2015. Tarjottaviin Osakkeisiin liittyviä oikeuksia voi käyttää, kun osakkeet on kirjattu sijoittajan arvo-osuustilille.

Jokainen Yhtiön osake oikeuttaa yhteen ääneen Yhtiön yhtiökokouksessa.

LUOVUTUSRAJOITUKSET (LOCK-UP)

Yhtiö ja Pääjärjestäjä ovat sopineet, että Yhtiö ei tietyin poikkeuksin ilman Pääjärjestäjän antamaa etukäteistä kirjallista suostumusta laske liikkeeseen tai muutoin luovuta Yhtiön osakkeita Tarjottavien Osakkeiden arvo-osuustileille kirjaamista seuraavan kuuden (6) kuukauden aikana.

Yhtiön kaikki nykyiset osakkeenomistajat ja Pääjärjestäjä ovat sopineet, etteivät osakkeenomistajat ilman Pääjärjestäjän antamaa etukäteistä kirjallista suostumusta myy tai muutoin luovuta suoraan tai määräys-

valtayhteisöjensä kautta omistamiaan Yhtiön osakkeita Tarjottavien Osakkeiden arvo-osuustileille kirjaamista seuraavan kuuden (6) kuukauden aikana. Yhtiön nykyisten osakkeenomistajien yhteenlaskettu omistusosuus Yhtiön osakkeista Listautumisannin jälkeen on noin 71,6 prosenttia olettaen että kaikki Listautumisannissa Tarjottavat Osakkeet merkitään täysimääräisesti ja että nykyisille osakkeenomistajille ei allokoida lisää Tarjottavia Osakkeita. Yhtiön nykyisten osakeomistajien yhteenlaskettu omistusosuus Yhtiön osakkeista Listautumisannin jälkeen on noin 81,8 prosenttia olettaen, että kaikki Listautumisannissa Tarjottavat Osakkeet merkitään täysimääräisesti ja että nykyisten osakkeenomistajien etukäteen antamat merkintäsitoumukset hyväksytään täysimääräisesti (katso ”Eräiden tahojen antamat sitoumukset Tarjottavien Osakkeiden merkintään”).

Henkilöstöantiin osallistumisen edellytyksenä on luovutusrajoitukseen sitoutuminen. Luovutusrajoituksen mukaisesti Henkilöstöantiin osallistuvat eivät myy tai muutoin luovuta Henkilöstöannissa merkitsemiään Yhtiön osakkeita Tarjottavien Osakkeiden arvo-osuustileille kirjaamista seuraavan kuuden (6) kuukauden aikana.

KAUPANKÄYNTI YHTIÖN OSAKKEILLA

Yhtiö jättää listalleottohakemuksen Helsingin Pörssille Yhtiön osakkeiden listaamiseksi Helsingin Pörssin ylläpitämälle monenkeskiselle First North Finland -markkinapaikalle. Kaupankäynnin odotetaan alkavan First Northissa arviolta 11.6.2015. Yhtiön osakkeiden kaupankäyntitunnus on TNOM ja ISIN-koodi FI4000153580. First North Nordic Rulebook -sääntöjen mukaisena Hyväksyttynä Neuvonantajana toimii Summa Capital Oy.

OIKEUS PERUUTTAA LISTAUTUMISANTI

Yhtiön hallituksella on oikeus peruuttaa Listautumisanti koska tahansa ennen Listautumisannin toteuttamista muun muassa markkinatilanteen tai Yhtiön taloudellisen aseman tai Yhtiön liiketoiminnan olennaisen muutoksen johdosta. Mikäli hallitus päättää peruuttaa Listautumisannin, maksettu merkintähinta palautetaan merkitsijöille arviolta kolmen (3) pankkipäivän kulluttua hallituksen päätöksestä. Mikäli merkitsijän pankkitili on eri rahalaitoksessa kuin merkintäpaikka, palautettavat varat maksetaan suomalaiselle pankkitilille rahalaitosten välisen maksuliikenteen aikataulun mukaisesti arviolta viimeistään kaksi (2) pankkipäivää myöhemmin. Palautettaville varoille ei makseta korkoa.

TARJOTTAVIEN OSAKKEIDEN TARJOAMINEN MUUALLA KUIN SUOMESSA

Eräiden maiden säännökset saattavat asettaa rajoituksia Listautumisantiin osallistumiselle. Lisätietoja Tarjottavien Osakkeiden tarjoamista koskevista rajoituksista on esitetty Finanssivalvonnan hyväksymän esitteen kohdassa ”Tärkeitä tietoja Esitteestä”.

Yhtiön hallituksella on oikeus hylätä mikä tahansa Tarjottavien Osakkeiden merkintä, jonka Yhtiön hallitus katsoo olevan lain, säännöksen tai määräyksen vastainen.

MUUT SEIKAT

Listautumisantiin liittyvistä muista seikoista ja käytännön toimenpiteistä päättää Yhtiön hallitus.

SAATAVILLA OLEVAT ASIAKIRJAT

Yhtiön viimeisin tilinpäätös, toimintakertomus ja tilintarkastuskertomus sekä muut Osakeyhtiölain 5 luvun 21 §:n mukaiset asiakirjat ovat merkintäajan saatavilla Yhtiön toimipisteessä Nuottasaarentie 5, 90400 Oulu.

SOVELLETTAVA LAKI

Listautumisantiin sovelletaan Suomen lakia. Listautumisannista mahdollisesti aiheutuvat erimielisyydet ratkaistaan toimivaltaisessa tuomioistuimessa Suomessa.

OHJEITA SJOITTAJALLE

YHTEISÖJEN MERKINNÄT

Listautumisantiin osallistuvien yhteisöjen on esitettävä Merkintäpaikassa asiakirjat, jotka osoittavat, että merkintäsitoumuksen antaneella yhteisöllä ja sen puolesta toimineilla luonnollisilla henkilöillä on oikeus merkitä Tarjottavia Osakkeita ja toimia kyseisen yhteisön puolesta. Mikäli yhteisön toimialaan kuuluu arvopapereiden kauppa tai yhteisö on ottanut käyttöön Osakeyhtiölain mukaisen yleistoimialan, riittää tällaiseksi asiakirjaksi yhteisön enintään kolme (3) kuukautta vanha kaupparekisteriote. Mikäli arvopaperikauppa ei kuulu yhteisön toimialaan, eikä yhteisö ole ottanut käyttöön edellä tarkoitettua yleistoimialaa, merkintäsitoumuksen antajan on toimitettava enintään kolme (3) kuukautta vanhan kaupparekisteriotteen lisäksi ote Tarjottavien Osakkeiden merkintää koskevasta yhteisön päättävän elimen kokouksen pöytäkirjasta.

Lisäksi yhteisön puolesta toimivalla luonnollisella henkilöllä on oltava valtakirja, ellei nimenomaisen henkilön oikeus edustaa yhteisöä käy muutoin ilmi joko kaupparekisteriotteesta tai yhteisön päättävän elimen kokouspöytäkirjan otteesta. Valtuutetulla henkilöllä on oltava mukanaan henkilöllisyystodistus.

Mikäli valtakirjaa, yhteisön päättävän elimen kokouspöytäkirjan otetta tai muuta selvitystä ei ole toimitettu tai jos vaadittuja tietoja ei ole annettu täydellisinä Merkintäpaikan antamien ohjeiden mukaisesti tai ne ovat vääriä tai puutteellisia, voidaan merkintäsitoumus hylätä.

MERKINTÄ ASIAMIEHENÄ

Listautumisannissa merkintäsitoumuksen voi antaa myös asiamiehen kautta, jolloin asiamiehellä tulee olla valtuutus merkintäsitoumuksen antamiseen. Valtuutetun tai muun toisen henkilön puolesta toimivan asiamiehen tulee antaa täydelliset tiedot merkintäsitoumuksen antavasta henkilöstä ja itsestään sekä lisäksi vakuutus siitä, että asiamies on oikeutettu merkintäsitoumuksen antamiseen.

Mikäli valtakirjaa tai muuta selvitystä ei ole lainkaan annettu tai jos vaadittuja tietoja ei ole annettu täydellisinä Merkintäpaikan antamien ohjeiden mukaisesti tai ne ovat vääriä tai puutteellisia, voidaan merkintäsitoumus hylätä.

TOIMENPIDEMAKSUT

Sijoittajilta ei peritä merkintäsitoumuksen antamisesta eikä Tarjottavien Osakkeiden merkinnästä palkkioita tai maksuja. Tilinhoitajayhteisöt perivät palveluhinnastonsa mukaisen maksun arvo-osuustilin tai muun säilytyksen avaamisesta ja ylläpitämisestä.

VEROTUS

Tarjottavien Osakkeiden merkitsemistä harkitsevien sijoittajien verotukseen liittyviä asioita on esitetty Finanssivalvonnan hyväksymän esitteen kohdassa ”Verotus Suomessa”.

TARKEMMAT OHJEET

Merkintäpaikalla on oikeus antaa tarkempia ohjeita. Yhtiön hallituksella on oikeus hylätä merkintäsitoumus osittain tai kokonaan, ellei merkintäsitoumusta ole annettu Merkintäpaikan antamien tarkempien ohjeiden mukaisesti.

TALENOM OYJ

Puh. 0207 525 000
info@talenom.fi
www.talenom.fi

Espoo
Bertel Jungin aukio 5
02600 Espoo

Helsinki
Töölönlahdenkatu 3 b
00100 Helsinki

Hyvinkää
Kankurinkatu 4 - 6
05800 Hyvinkää

Hämeenlinna
Talaskuja 3 C
13200 Hämeenlinna

Jyväskylä
Vapaaherrantie 2
40100 Jyväskylä

Kajaani
Niskantie 7
87100 Kajaani

Kalajoki
Kasarmintie 3
85100 Kalajoki

Kouvola
Tommolankatu 9
45130 Kouvola

Kuopio
Microkatu 1 M-osa
70211 Kuopio

Kuusamo
Kirkkotie 23
93600 Kuusamo

Lahti
Aleksanterinkatu 17 A
15110 Lahti

Oulu
Nuottasaarentie 5
90400 Oulu

Rovaniemi
Rovakatu 30, 3. krs
96200 Rovaniemi

Suomussalmi
Keskuskatu 16
89600 Suomussalmi

Tampere
Finlaysoninkuja 21
33210 Tampere

Turku
Kauppiaskatu 11
20100 Turku

Vantaa
Äyritie 16
01510 Vantaa

Ylivieska
Vierimaantie 5
84100 Ylivieska

