

PÄÄOMAMARKKINAPÄIVÄ TALENOM OYJ

Otto-Pekka Huhtala, toimitusjohtaja



TALENOM
yrittämisen iloa

PÄÄOMAMARKKINAPÄIVÄ TALENOM OYJ

Päivän ohjelma:

Talenomin yleiskuva, Otto-Pekka Huhtala
Toimitusjohtaja

Automaation kehitys jatkuu, Juha Jutila
Johtaja, liiketoiminnan kehitys

Kilpailuetua ylivoimaisesta asiakaskokemuksesta, Juho Ahosola
Johtaja, tilitoimistopalvelut

Yrityskaupat kasvua vauhdittamassa, Antti Aho
Talousjohtaja

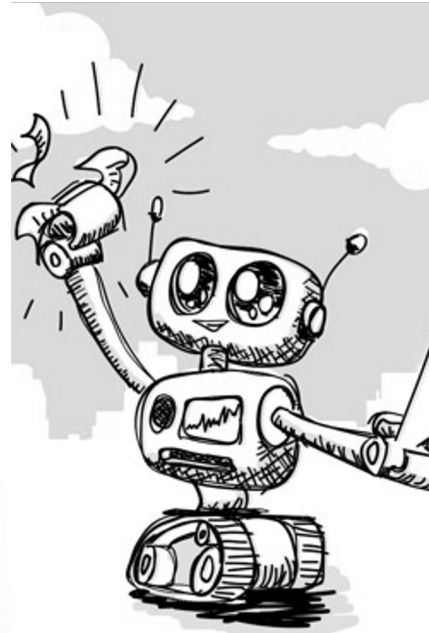
Kansainvälinen kasvu, Tuomas Iivanainen
Johtaja, kansainväliset liiketoiminnot

Pienasiakaskonsepti, Miikka Hätälä
Johtaja, pienasiakkaat

STRATEGIAKAUDEN VALINNAT: VAIVATON, AUTOMATISOITU JA HUOLENPITÄVÄ



1. YRITTÄJÄLLE VAIVATTOMAT
TALOUSHALLINNON RUTIINIT



2. AUTOMATISOITU
KIRJANPITO

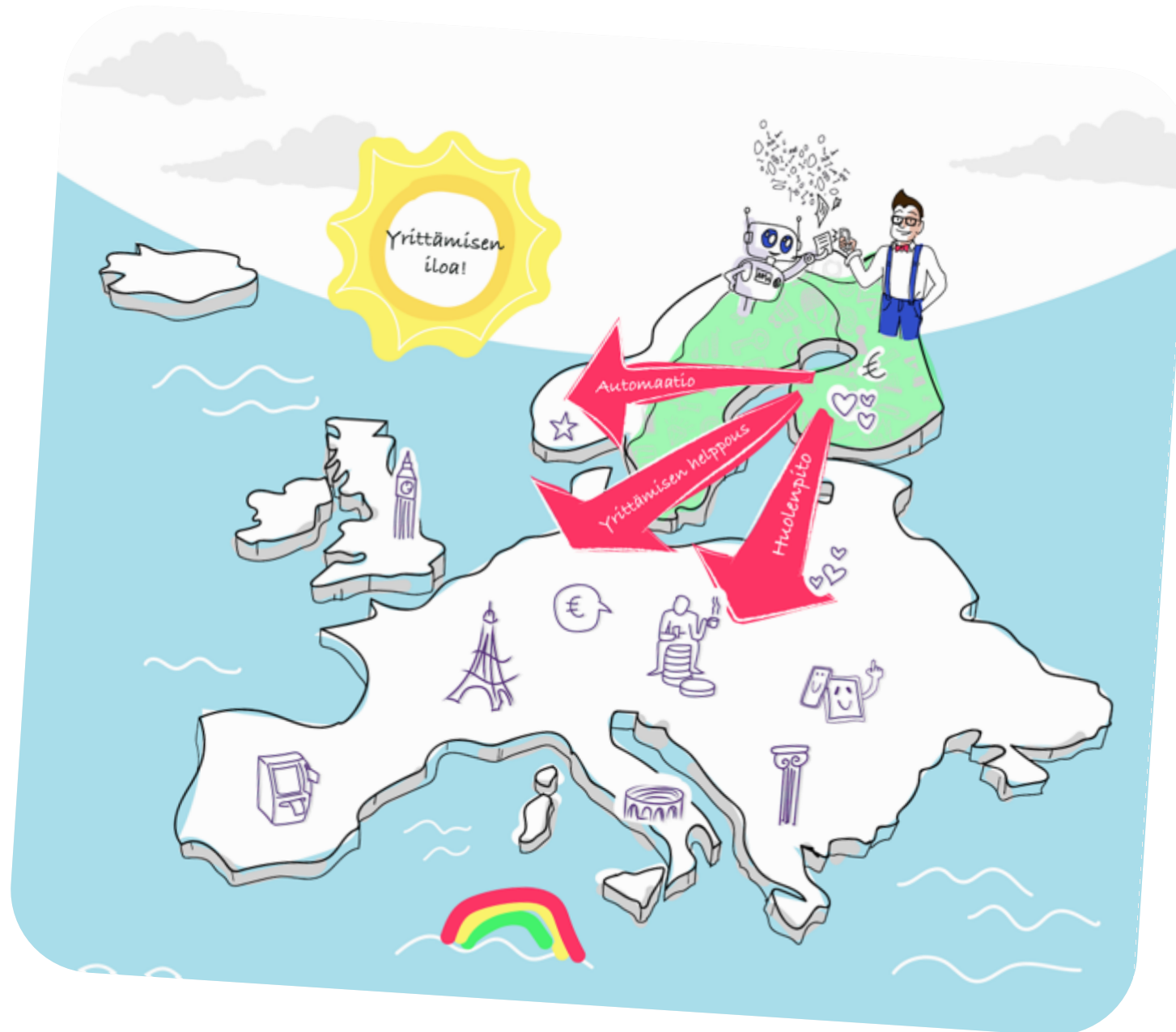


3. SELKOKIELISET
HUOLENPITOPALVELUT

TALÉNOM

yrittämisen iloa

**VISIONME:
YLIVOIMAISET
TILITOIMISTO- JA
PANKKIPALVELUT
PK-YRITYKSILLE**



TALÉNOM

yrittämisen iloa

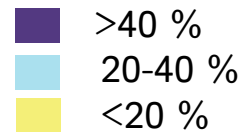
TILITOIMISTO- JA PANKKIALAN KANSAINVÄLISET MUUTOSAJURIT: KEHITTYVÄ INFRASTRUKTUURI JA LAINSÄÄDÄNNÖN MUUTOKSET EDISTÄVÄT DIGITALISAATIOMURROSTA

Sähköisen laskutuksen markkinapenetraatio Euroopassa



B2B/B2G/G2B

Oletettu markkina-
penetraatio
vuonna 2019:



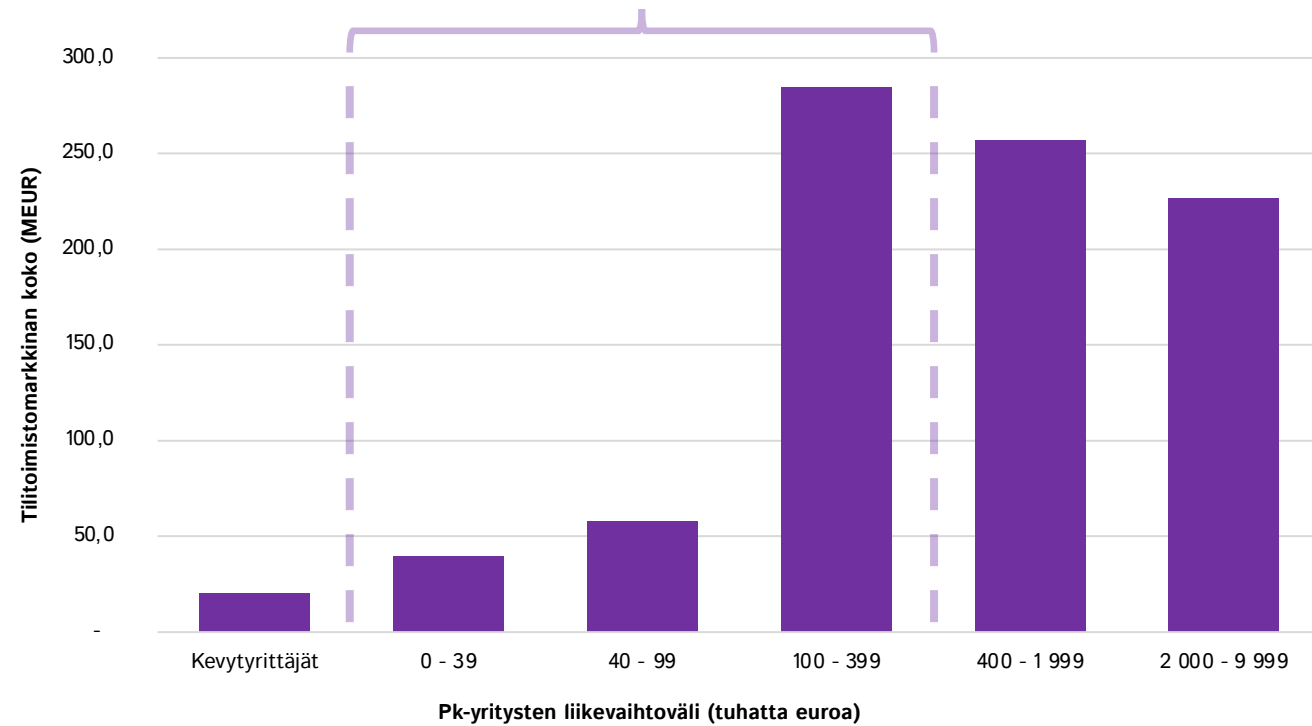
Lainsäädäntö tukee avointa ja kilpailua edistävää ympäristöä:

- **Uusi verkkolaskudirektiivi** voimaan 1.4.2020: elinkeinonharjoittajalla on oikeus saada toiselta yritykseltä sähköinen lasku. Julkishallinnon ja yritysten välinen (B2G) sähköinen laskutus kiihdyttää muutosta.
- **Maksupalveludirektiivi PSD2** velvoittaa pankkirajapintojen avaamiseen koko EU:n alueella, mikä alentaa pankin palvelumaksuja.
- **Basel-säännökset** ovat kiristäneet mm. pankkien vakavaraisuusvaatimuksia, mikä on luonut tarpeen pk-yrityksien uusille rahoituskanaville.

Lähde: Billentis (2019)

KOKONAISKUVA MARKKINAN JAKAUTUMISESTA ASIAKASSEGMENTEITTÄIN SUOMESSA

TALENOMILLE UUSI KOHDEMARKKINA;
PK-YRITYSTEN PIENASIAKASSEKTORI.
MARKKINAN KOKO ON NOIN 40 %
TILITOIMISTOMARKKINASTA.



TALENOM
yrittämisen iloa

PALVELUMME ASIAKASSEGMENTEITTÄIN

PIENASIAKASSEKTORI VAATII TOISENLAISEN
TUOTEKOKONAISUUDEN



TALENOM
yrittämisen iloa

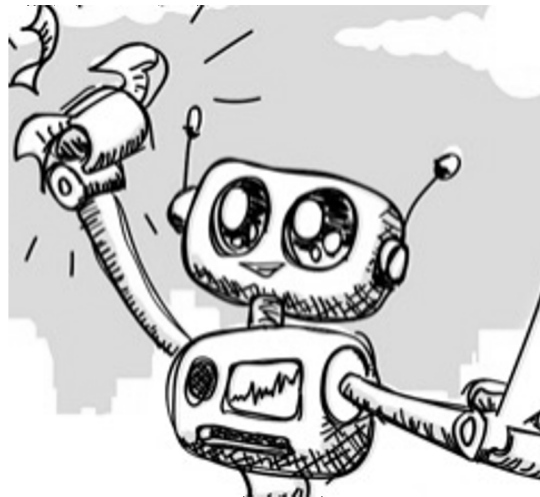
YHTIÖ ON ERINOMAISESSA KUNNOSSA

TALENOM ON YKSI SUOMEN
PARHAISTA TYÖPAIKOISTA

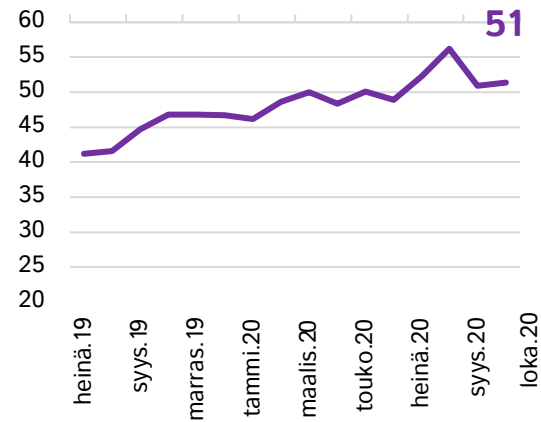
AUTOMAATIOASTEEN
KEHITTYMINEN JATKUNUT

KORKEA
NETTOSUOSITTELUINDEKSI

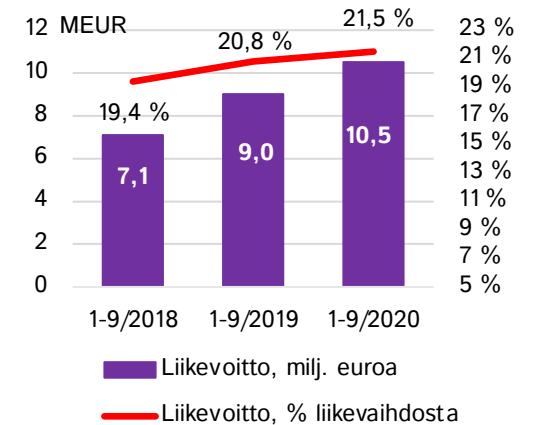
VAHVA KANNATTAVUUS,
LIIKEVOITTO 21,5 % LIIKEVAIHDOSTA
(1-9/2020)



NSI 3kk (7/2019-10/2020)



Liikevoitto, tammi-syyskuu

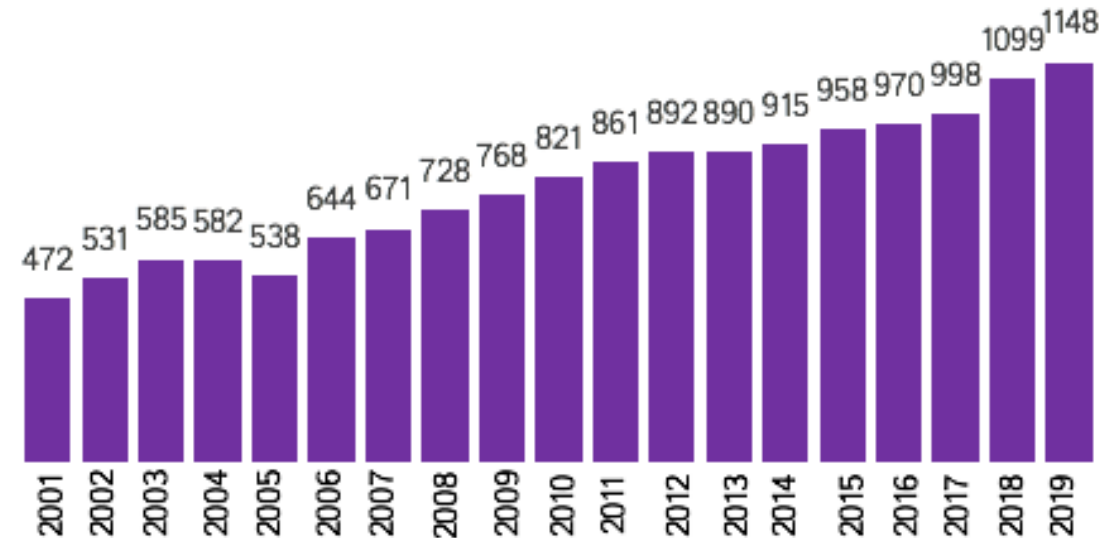


TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ TILITOIMISTOALA

- Tilitoimistomarkkina on pirstaleinen ja kasvava markkina, jota leimaa yritysten lakisääteinen tarve järjestää kirjanpito ja voimakas digitalisoitumisesta johtuva murros.
- Tilitoimistomarkkina Suomessa on hyvin fragmentoitunut:
 - Vuonna 2019 yrityksiä 4 105 (4 134) kappaletta ⁽¹⁾
 - Keskimääräinen yrityksen koko oli 3 (3) työntekijää ⁽¹⁾
- Tilitoimistomarkkinan koko Suomessa oli 1 148 (1 099) milj. euroa vuonna 2019. ⁽¹⁾
- Markkinan vuosikasvu säilynyt hyvänä finanssikriiseistä huolimatta. ⁽¹⁾
- Hintojen nousu, tositemäärän kasvu sekä suurempi lisäarvopalveluiden myynti ovat olleet historiallisesti kasvun ajureina.

(1) Tilastokeskus, Yritysten rakenne- ja tilinpäätöstilasto*

Toimialan koko, miljoonaa euroa



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



AUTOMAATION KEHITYS JATKUU

Juha Jutila
Johtaja, liiketoiminnan kehitys

Missio:

100 % automaatio kirjanpitoon ja palkanlaskentaan. Rutiinit pois ja asiantuntijat asiakkaan tueksi.

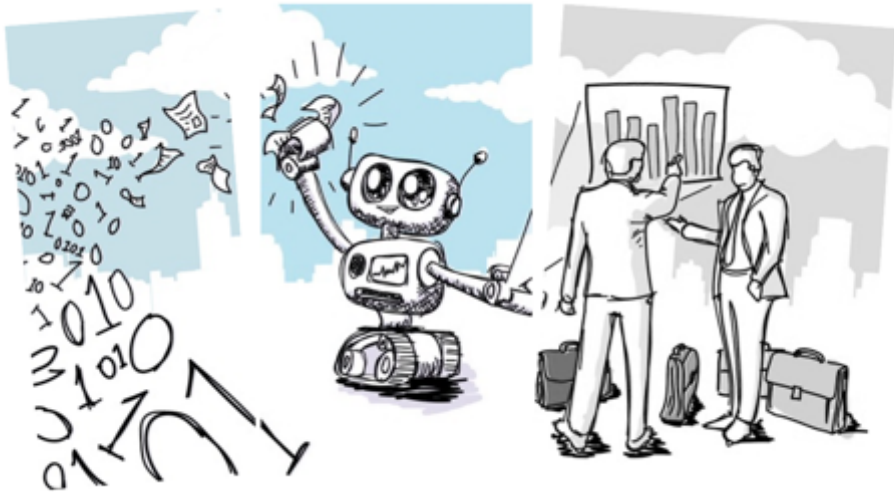
Tausta:

KTM, Ins.

Talenomilla tilitoimistopalvelujen kehitys- ja johtotehtävissä vuoden 2015 alusta lähtien

TALÉNOM
yrittämisen iloa

AUTOMAATION KEHITYS JATKUU



Vuosina 2019 ja 2020 painopiste prosessitehokkuuden parantamisessa

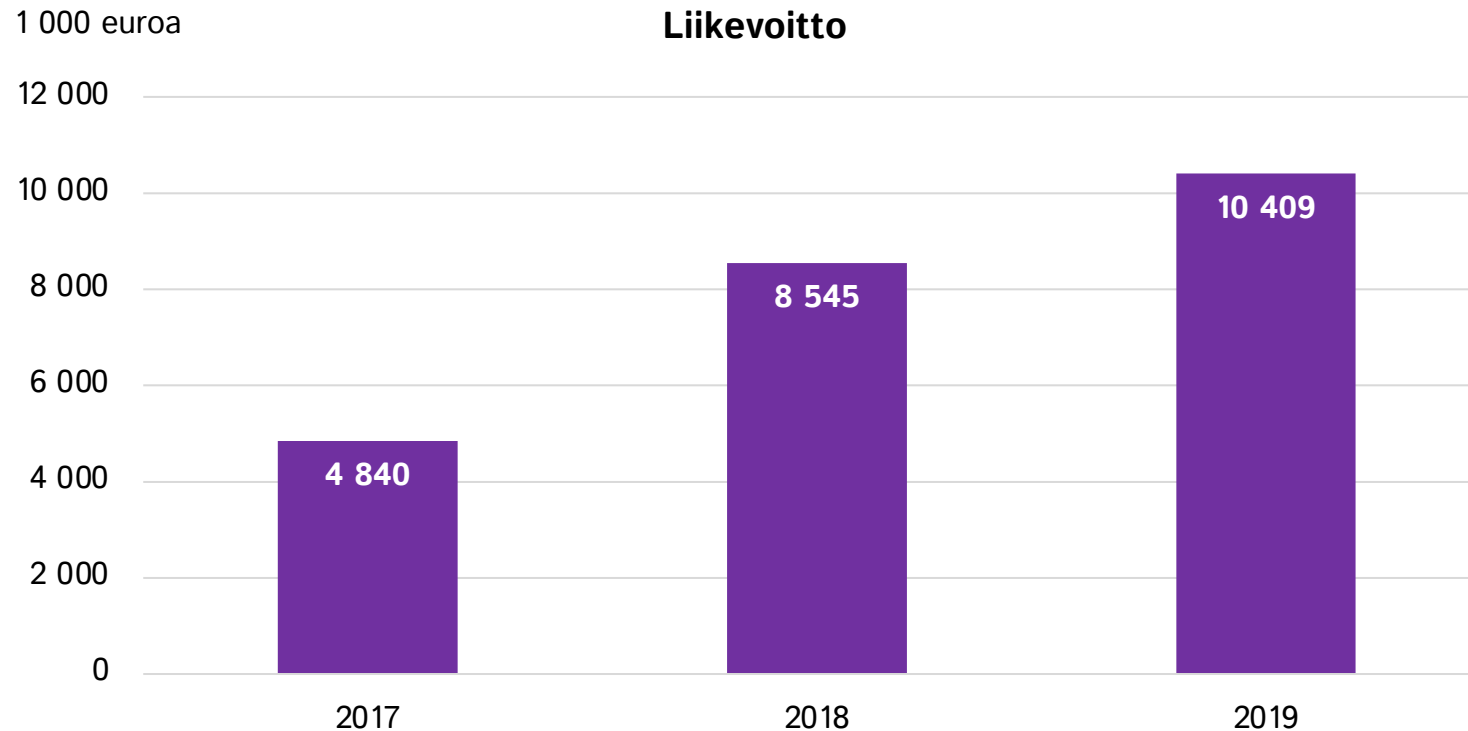
- Erityinen loikka kirjanpito-prosessissa, jossa kymmenestä välivaiheesta on päästy kolmeen
- Järjestelmäkehitys on vähentänyt työvoimatarvetta ja parantanut näin kapasiteettiamme vastaanottaa uusia asiakkaita palkkaamatta lisää kirjanpitäjiä

Painopiste siirtyy jälleen automaation kehitykseen

- Kirjanpidon tuotantolinjan automaatioaste reilut 70 %, jossa edelleen kehityspotentiaalia. Tavoite yli 90 % (2023)
- Palkanlaskennan automatisointi vasta aloitettu. Tänä vuonna lähes nollasta yli 25 prosentin tasolle. Tavoitteena manuaalisten rutiinien 100 % automatisointi
- Myös myyntireskontran automaatioasteessa kehityspotentiaalia. Ensimmäisenä osaprosessina kohti sataa (nyt noin 95 %)

Kehityksen tuloksena asiakkaan huolenpitoon enemmän aikaa kuin koskaan!

AUTOMAATION HYÖDYT NUMEROINA: LIIKEVOITTO PARANTUNUT 215 % KOLMESSA VUODESSA



2017 sisältää listautumisesta johtuvia kertakuluja 310 tuhatta euroa.

Talenom-konserni otti käyttöön IFRS 16 Vuokrasopimukset -standardin 1.1.2019, mistä johtuen kaudet eivät ole keskenään täysin vertailukelpoisia. Kaudella 1-12/2019 standardi vaikutti kasvattavasti liikevoittoon (+115 tuhatta euroa).



KILPAILUETUA YLIVOIMAISESTA ASIAKASKOKEMUKSESTA

Juho Ahosola
Johtaja, tilitoimistopalvelut

Missio:

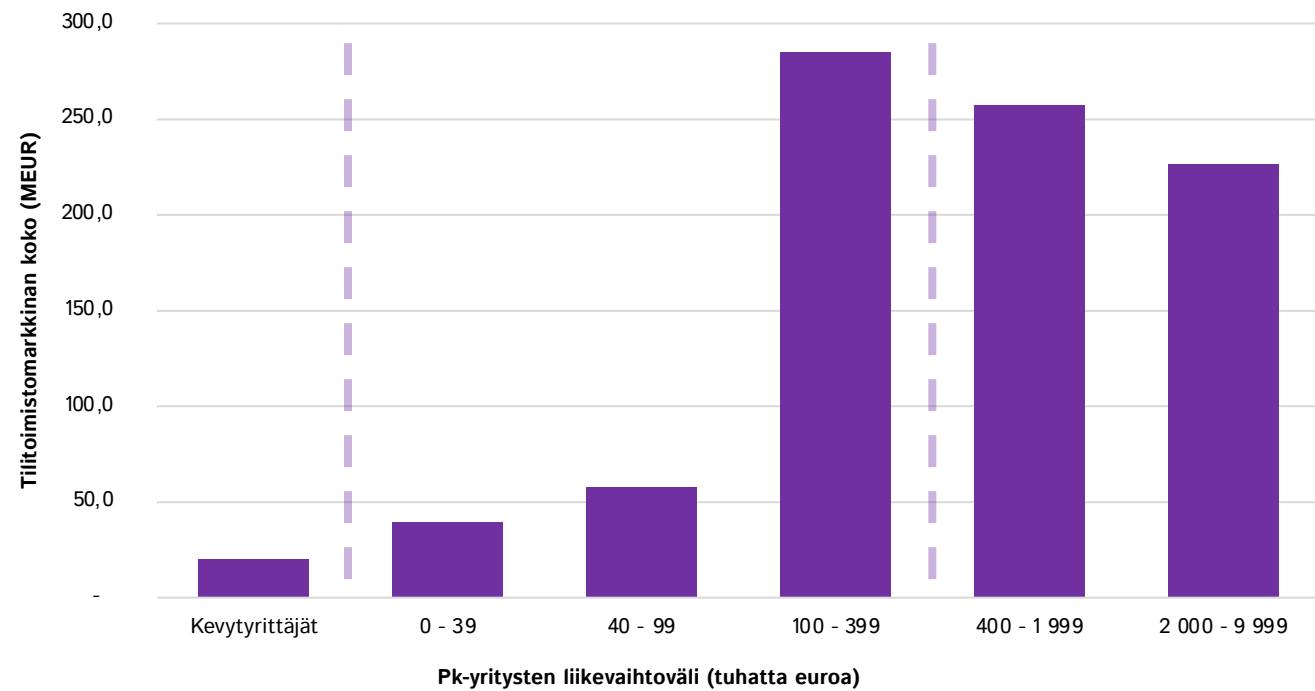
Ylivoimaisen asiakaspalvelukokemuksen kehittäminen Talenomin loistavan henkilöstön kanssa.

Tausta:

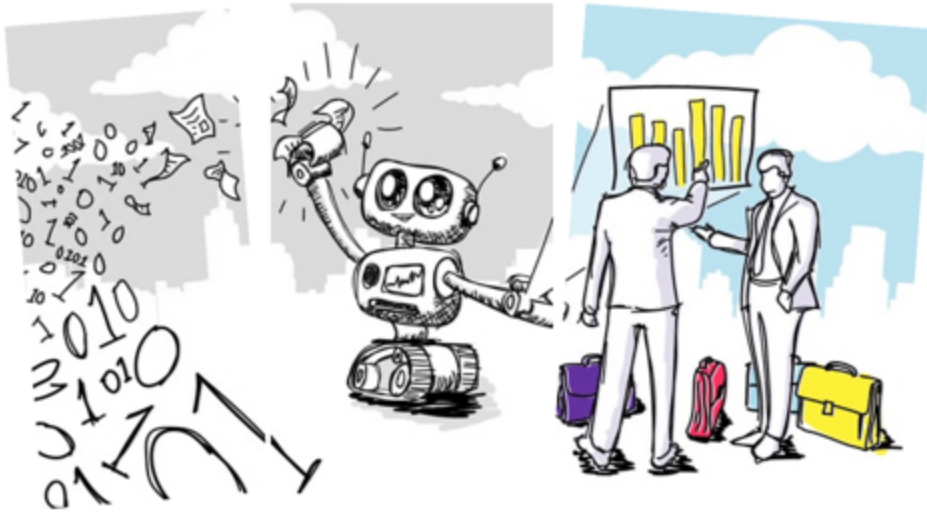
Tradenomi, Hallintotieteiden maisteri (finanssioikeus)
Talenomilla erilaisissa asiantuntija-, kehitys- ja johtamistehtävissä vuodesta 2013

TALENOM
yrittämisen iloa

TILITOIMISTOLIIKETOIMINNAN KOHDEMARKKINA



KILPAILUETUA YLIVOIMAISESTA ASIAKASKOKEMUKSESTA



Tavoitteena ylivoimainen asiakaskokemus

- Uskomme teknologian ja palvelun saumattomaan liittoon. Ylivoimainen asiakaskokemus syntyy yhdistämällä digitaalinen käyttäjäkokemus ja laadukas aktiivinen palvelu.
- Haluamme erottautua aktiivisena, yrittäjän puolella olevana toimijana.
- Autamme asiakkaitamme normaalien tiliointipalveluiden lisäksi talouden, verotuksen ja hallinnon lisäarvopalveluilla.

Asiakkaan huolenpitoon enemmän aikaa kuin koskaan!

- Automaation vapauttamaa aikaa ohjattu/investoitu asiakaskohtaamisiin
- Asiantuntijoiden proaktiiviset kontaktit kasvaneet moninkertaisiksi
- Asiantuntijat pitävät asiakkaille säännöllisesti huolenpitopalavereja. Tyytyväisyys omaan asiantuntijaan korkeampi kuin koskaan

MATKA KOHTI YLIVOIMAISTA ASIAKASKOKEMUSTA

Osaamisen ja tyytyväisyyden jatkuva tinkimätön kehittäminen

- Panostamme vahvasti osaamisen kehittämiseen → koulutamme henkilöstöämme jatkuvasti.
- Vuosina 2016-2019 oman KLT-valmennusohjelmamme kautta valmistunut lähes 100 KLT-asiantuntijaa.

Asiakastyytyväisyyden kehitys

- Mittaamme jatkuvalla kyselyllä asiakaskokemustamme. Tuhansien palautteiden pohjalta nettosuosittelemisindeksi vuodelta 2020 on **51**.

→ Asiakkaat kokevat, että kohtaamisissa syntyy merkittävää lisäarvoa. Erityisen tyytyväisiä ollaan omaan yhteyshenkilöön/kirjanpitäjään.

Kirjanpitäjäkohtainen NSI-mittaus

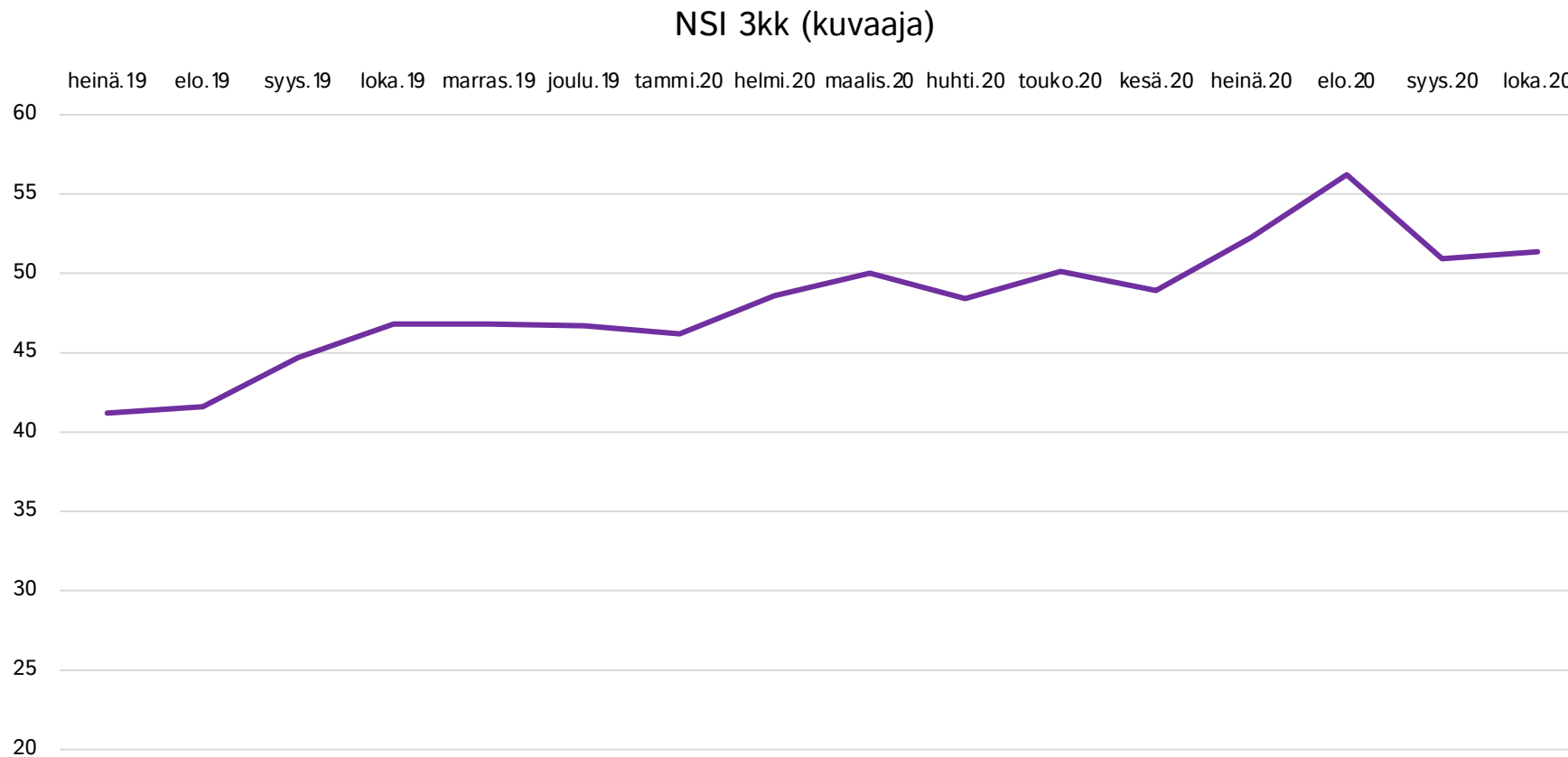
- Jokaisella asiantuntijalla on tulokortilla henkilökohtainen NSI-lukema, mahdollisesti ainoana tilitoimistona maailmassa.

Taloudelliset vaikutukset

- Kehittynyt asiakastyytyväisyys näkyy asiakaspidon paranemisena. Asiakaspitomme on kehittynyt positiivisesti viimeiset kaksi vuotta.

Tulevaisuudessakin voittava konsepti on vahvasti henkilökohtainen palvelu!

JATKUVA ASIAKASKOKEMAN MITTAUS - NETTOSUOSITTELUINDEKSI (3KK KESKIVARVO)



KASVU JATKUU

Haluamme olla aktiivinen toimija markkinassa nyt ja tulevaisuudessa:

- Suomen tunnetuin tilitoimisto (Innolink 2020)
- Myynti- ja franchising -joukkueet tulevat olemaan moottorina nyt ja tulevaisuudessa
- Tavoitteenamme kasvattaa molempia joukkueita vuodelle 2021

Lisäksi:

- Haemme etämyynnillä maantieteellistä peittoa
- Orgaaniselle myynnille tukea yrityskaupoista



TALENOM
yrittämisen iloa



YRITYSKAUPAT KASVUA VAUHDITTAMASSA

Antti Aho
Talousjohtaja

Missio:

Parempi ajattelu, paremmat päätökset

Tausta:

KTM, KLT

Asiantuntija-, kehitys- ja johtotehtävissä Talenomilla vuodesta 2003 lähtien

TALENOM
yrittämisen iloa

MIKSI YRITYSOSTOJA?

Merkittävät ohjelmistoinvestointimme ja näyttömme tehokkuuden kehittämisessä puoltavat volyymin kasvattamista myös yritysostoin

Miksi yrityskauppa on ajankohtainen vaihtoehto pienelle tilitoimistolle?

- Järjestelmän vaihto edellyttää merkittävää rahallista ja ajallista investointia
- Digitalisaatio muuttaa tilitoimiston ja ohjelmistotalon välisiä voimasuhteita tilitoimiston kannalta epäedullisesti
- Oman alustan kehittäminen edellyttää massiivisia investointeja
- Alati kiristynvä tilitoimistoja koskeva sääntely vaatii hallinnollisia resursseja (esim. tulorekisteri, GDPR, rahanpesulaki...)

YRITYSKAUPPAMARKKINA

Tilitoimistot Suomessa liikevaihtoluokittain (M€)

• Ei taloustietoa	1 700
• 0 – 0,5	2 200
• 0,5 - 1	170
• 1 – 2	60
• 2 – 5	30
• 5-10	7
• >10	9

Toimialan yritysten liikevoitto keskimäärin 10 %

Tilitoimistojen valuaatio yrityskauppatilanteissa yleisesti noin

- 0,3-1 x liikevaihto tai
- 3-5 x käyttökate

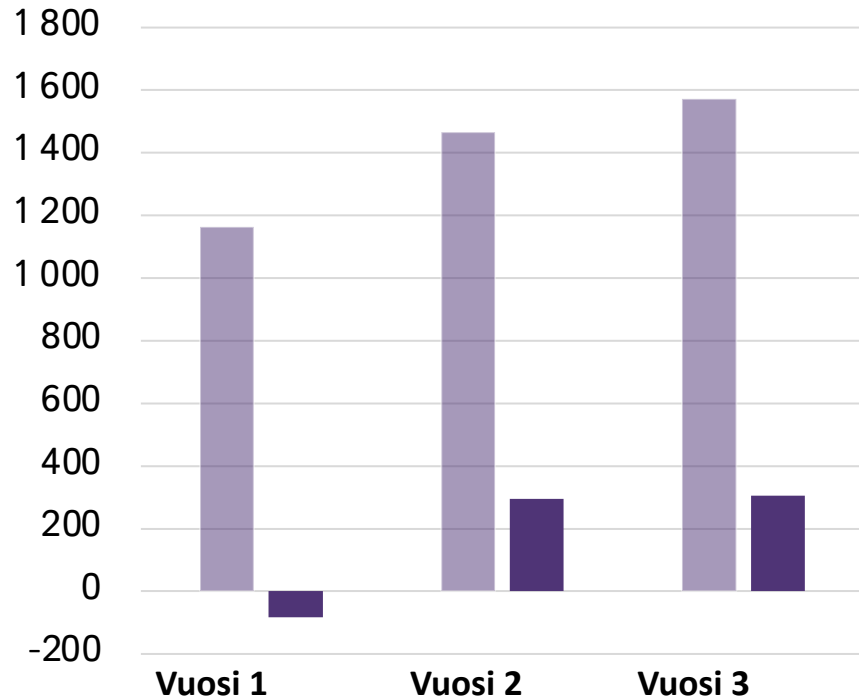
YRITYSKAUPPOJEN VAIKUTUS LYHYELLÄ AIKAVÄLILLÄ

(LUVUT RULLAAVA 12kk
Q3 HETKEEN,
ALLE 3v. OSTOT
ELIMINOITU)

	10/2017– 9/2018	10/2018– 9/2019	10/2019– 9/2020
Liikevaihto ilman yritysostoja	45 717	51 950	55 860
Kasvu %	14 %	14 %	8 %
Liikevoitto ilman yritysostoja	7 935	10 797	12 743
Liikevoitto %	17 %	21 %	23 %
Ostokohteiden liikevaihto	1 404	3 541	7 751
Ostokohteiden liikevoitto	7	-327	-843
Liikevoitto %	1 %	-9 %	-11 %
Liikevaihto YHT	47 121	55 491	63 610
Kasvu %	17 %	18 %	15 %
Liikevoitto YHT	7 942	10 470	11 899
Liikevoitto %	17 %	19 %	19 %

CASE-ESIMERKKI KUOPIO *

(tuhatta euroa)



Liikevaihto

1 163

1 467

1 572

Liikevoitto

-82

296

306

Liikevoitto -%

-7 %

20 %

19 %

1. Vuosi: Asiakkaat ja henkilöstö

- Luottamuksen rakentaminen
- Hallinnolliset muutokset

2. Vuosi: Järjestelmät ja prosessit

- Järjestelmävaihdokset
- Asiakkaiden ja henkilöstön kouluttaminen

3. Vuosi: Vakiintuminen

- Tuottavuuden kehittyminen
- Uusasiakashankinta

* HUOM. RUOTSIN YRITYSOSTOISSA KEHITYS ON TOISTAISEKSI HITAAMPAA



KANSAINVÄLINEN KASVU

Tuomas Iivanainen
Johtaja, kansainväliset liiketoiminnot

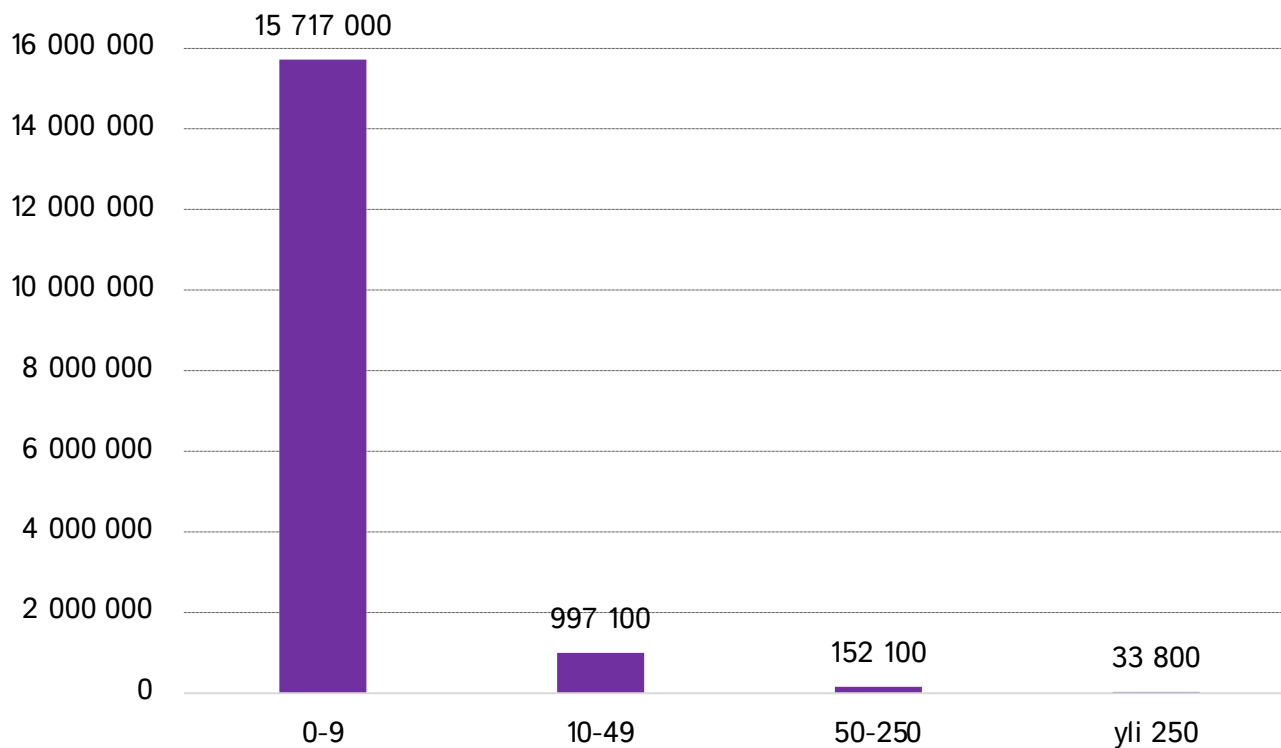
Missio:
Kansainvälistää Talenom

Tausta:
DI
Johtotehtävissä Talenomilla vuodesta 2016 lähtien

TALENOM
yrittämisen iloa

PIENTEN JA KESKISUURTEN YRITYSTEN LUKUMÄÄRÄ EUROOPASSA ON SUURI JA TEHOSTAMISPOTENTIAALI MERKITTÄVÄ

Yritysten lukumäärä kokoluokittain työntekijöiden lukumäärän mukaan
AUT, BEL, DEN, EST, FIN, FRA, GER, GRE, ITA, LAT, LIT, NED, POR, SWE, ESP



- Micro- ja piensegmenttiä palvelee lukematon määrä yksittäisiä konsultteja sekä pieniä tilitoimistoja.
- Hyvin perinteiset työprosessit (AUT, EST, GER).
- Lyhyen aikavälin tehostamispotentiaali:
 - Prosessikehitys + yksinkertaiset automaatiotyökalut + systemaattinen johtaminen
- Pitkän aikavälin tehostamispotentiaali:
 - Talenomin ohjelmistot ja best practise -prosessit

KANSAINVÄLINEN POTENTIAALI ESIMERKINOMAISESTI



	Väkiluku (milj.)	BKT (mrd. EUR)	Markkinoiden koko (milj. EUR)
Suomi	5,5	239	1 000
Ruotsi	10,2	479	2 000
Itävalta	8,9	392	2 500
Saksa	82,9	3 403	32 000
Alankomaat	17,3	788	7 400
			44 900

Havaintoja Euroopasta:

- Lainsäädäntö on kehittynyt satojen vuosien aikana nykyiseen melko monimutkaiseen muotoonsa -> tarve asiantuntijuudelle on pysyvä
- Heikko talouskasvu toimii tehostamishankkeiden ajurina
- Pienten ja keskisuurten yritysten osuus BKT:stä on merkittävä (+50 %)
- Fragmentoitunut tilitoimistomarkkina -> rajallinen investointikyky
- Perinteiset työmenetelmät -> kova tarve investoinneille
- Puute ammattitaitoisista osaajista -> työkuorman optimointia verkostoitumalla ja alihankinnan kautta

KEHITÄMME TAPAA MUUTTAÄ KOHDEMAAN TOIMINTAMALLEJA VASTAAMAAN TALENOMIN OMAA SERVICE AS A SERVICE -MALLIA

OPETTELEMME UUSILLE
MARKKINA-ALUEILLE
MENEMISTÄ...

VAIHE 1.

JAMES BOND (12 kk)

- markkinoiden analyysi
- verkottuminen
- infrastruktuuri
- de facto -työmenetelmät
- yritysoston tunnustelut

VAIHE 2.

SILLANPÄÄASEMA (12 kk)

- konseptointi ja org. kasvu
- prosessitehokkuuden analyysi ja työmenetelmien kehityssuun.
- organisaation ja johtamisen systemaattinen kehittäminen

VAIHE 3.

KASVU JA KEHITYS (24 kk)

- myyntiorganisaation kasvattaminen
- yritysostot
- toimialakonseptien kehittäminen
- jatkuvan kehittämisen malli
- oman ohjelmiston lokalisointi

VAIHE 4.

OMA TEKNOLOGIA JA PALVELU

- service as a service
- oma teknologia ratkaisevissa prosesseissa
- vahva kasvu ja kannattavuus

NOIN 3,5-4,5 VUOTTA

... KOSKA EUROOPASSA ON USEITA ERITTÄIN
MIELENKIINTOISIA MAITA, JOISSA ON VALTAVA MÄÄRÄ
PIENIÄ JA KESKISUURIA YRITYKSIÄ, PERINTEISET
TALOUDEN PROSESSIT JA FRAGMENTOITUNEET
TILITOIMISTOMARKKINAT.

TALENOM
yrittämisen iloa



PIENASIAKASKONSEPTI

Miikka Hätälä
Johtaja, pienasiakkaat

Missio:

Parhaan koskaan nähdyn pienyrittäjille suunnatun ohjelmistoalustan kehittäminen, markkinoille vienti ja liiketoiminnallinen hyödyntäminen start-up-yrittäjän mentaliteetilla yhdessä alan parhaiden asiantuntijoiden kanssa.

Tausta:

DI

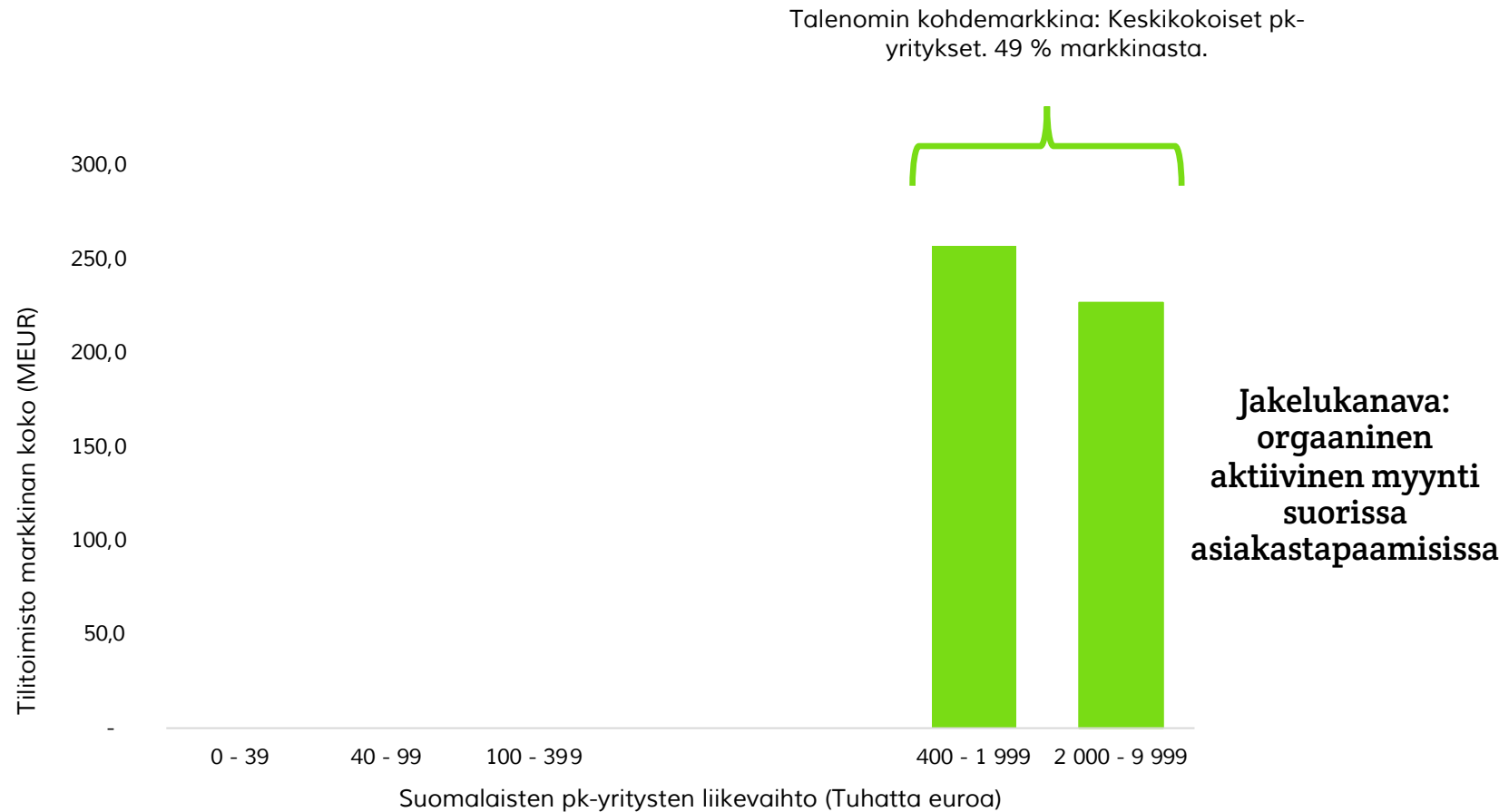
Markkinointi- ja viestintäjohtajana Talenomilla vuodesta 2015 lähtien

TALENOM
yrittämisen iloa

Merkittävä uusi liiketoimintapotentiaali



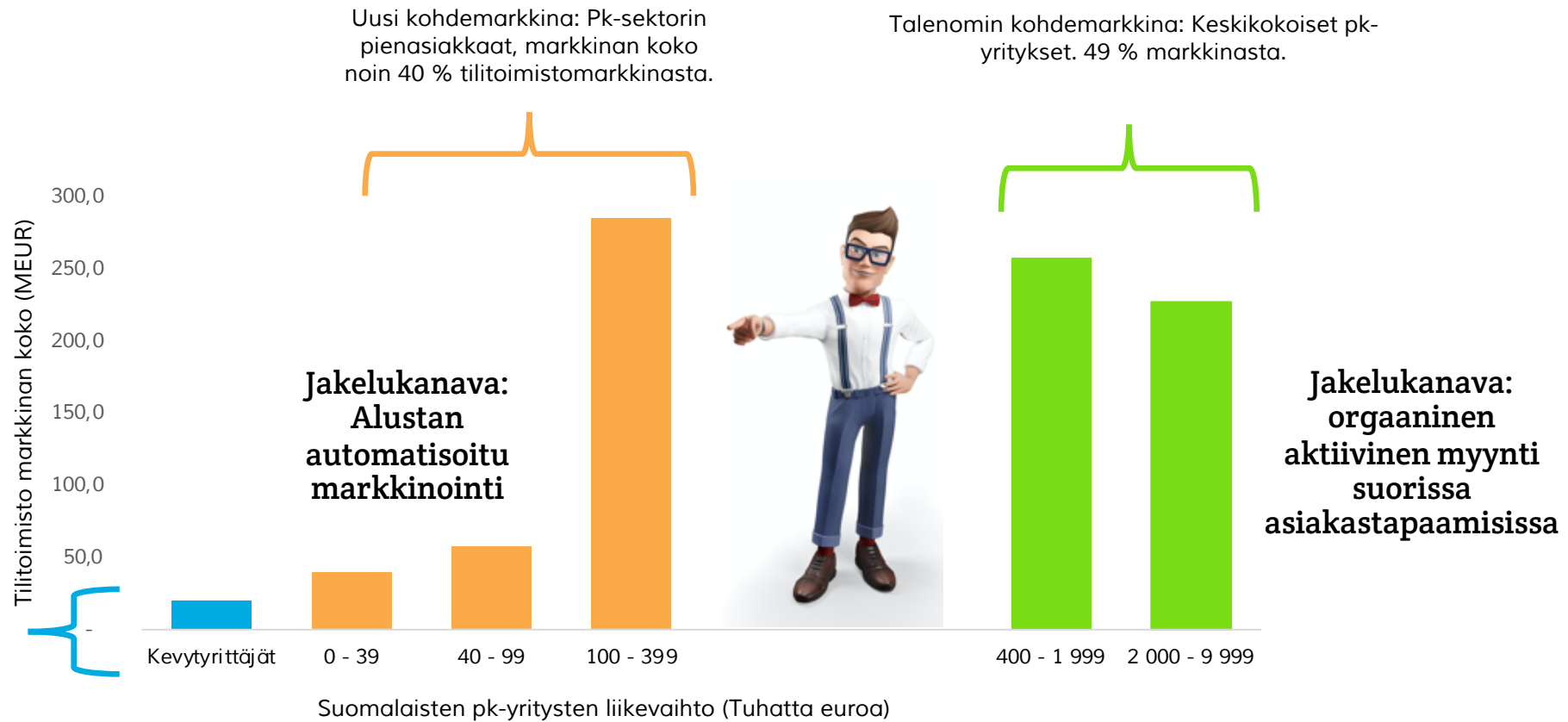
Talenomin kohdemarkkina on ollut toistaiseksi pääosin keskikokoiset pk-yritykset



Uusi määrätietoinen markkina-avaus pk-sektorin pienasiakkaisiin



Kevytyrittämisestä
uusi kaikkein
pienimmille suunnattu
tapa aloittaa matka
Talenomin
asiakkaana.



TALENOM
yrityttämisen iloa

Lisää syitä kasvaa **pk-yritysten keskisektorin** lisäksi myös **pienasiakkaissa**

Kasvupanostuksissa
selvät molemminpuoliset hyödyt

Itsenäisen alustan erinomainen
tuotteistettavuus Talenomin
teknologiaympäristössä

Huomattavan asiakasvolyymien vuoksi
pienasiakkaat ovat
vääntäjäasemassa

Täydellisesti skaalautuva tuoteperhe pienyrittäjille



TALENOM
yrittämisen iloa

Tilijaska™

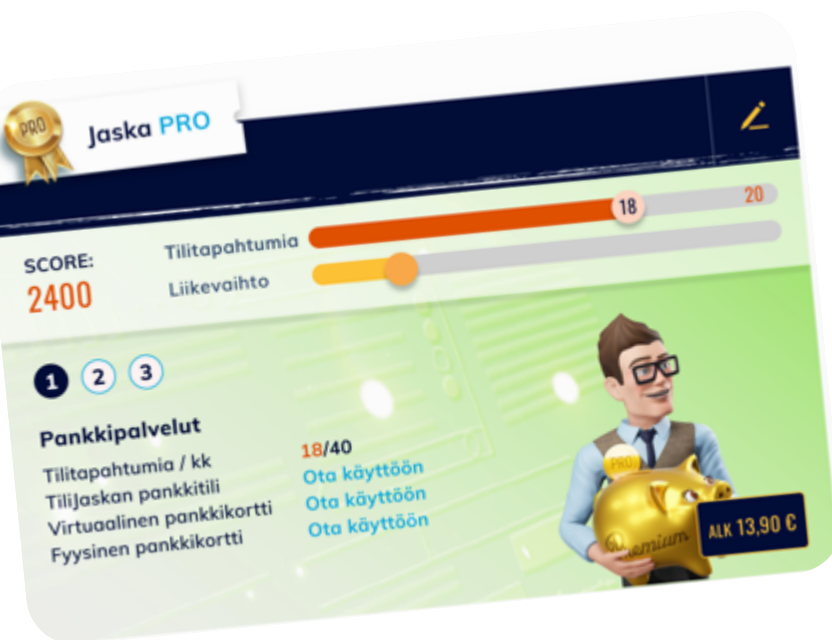


Free + Premium = Freemium:

- Free: Tee-se-itse-kirjanpitoon soveltuva perusjärjestelmä pienimmille ilmaiseksi
- Premium: Saumaton jakelukanava Talenomin laadukkaille kirjanpitopalveluille

Täysin uutena pankkipalvelut – kortit ja IBAN-tilit

- Kokonaisuutena kansainvälisessäkin vertailussa uniikki tuotekokonaisuus



Pienasiakkaissa nopeus on valttia

Keskeistä onnistumisellemme on:

1. Ylivoimainen tuotekokonaisuus
2. Korkea osaaminen ja kehitysvauhti
3. Näkyvin brändi ja nopean kasvun vaatima rahoitus



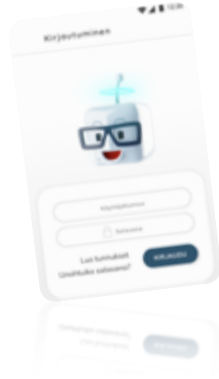
TALENOM
yrittämisen iloa



Tulossa seuraavaksi Tilijaskaan

TALÉNOM
yrittämisen iloa

Tavoiteaikataulu



Q3
katsauksessa
(26.10.2020):
TiliJaska- ja
kevytyrittäjäpal-
velun
ensiversioiden
julkaisut
60 asiakasta
suljetussa beta-
versiossa.

31.12.2020 Beta-
vaiheen rajoituksia
aletaan osittain
purkamaan
Yli 100 asiakasta
avoimessa beta-
versiossa.

1.2-31.3.2021
TiliJaskan 1.0-versio
julkaistaan
pankkipalveluineen
(IBAN-tilit ja debit-
kortit)
200-300 asiakasta.
Beta-vaihe päättyy.

1.6-31.7.2021:
Ruotsin ensiversion
julkaisu
Ensimmäiset
asiakkaat
ruotsalaisessa beta-
versiossa.

10/2020

11/2020

12/2020

1/2021

2/2021

3/2021

4/2021

5/2021

6/2021

7/2021

8/2021

Beta-vaiheen päättymisen ja
pankkipalveluiden (IBAN-tilien ja
debit-korttien) avaus asiakkaille

Ruotsin ensiversion
julkaisu

TALENOM

yrittämisen iloa

Talenom Kevytyrittäjä -palvelu



Kiitos

Kysymyksiä?