

# Talenomin varsinainen yhtiökokous 2026

Toimitusjohtajan katsaus  
Juho Ahosola 23.4.2026

# TALENOM

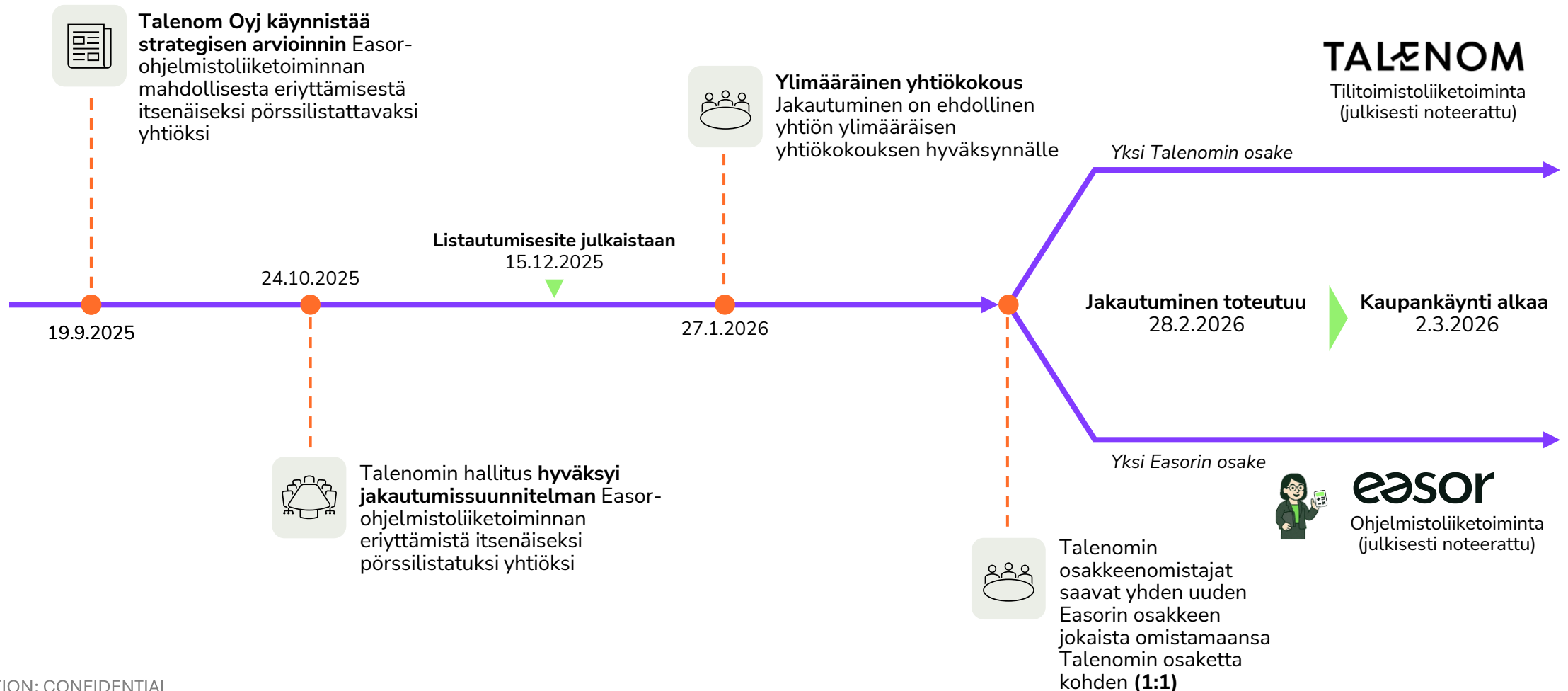
# Sisältö

- Jakautuminen
- Yleistä Talenomista
- Markkina ja strategia
- Vuosi 2025 lyhyesti
- Näkymät ja ohjeistus
- Talenom sijoituskohteena



TALENOM

# Easor-ohjelmistoliiketoiminnan eriyttäminen itsenäiseksi pörssiyhtiöksi saatu päätökseen



# Jakautuminen ja sen strateginen tausta

**1) Molemmat yritykset voivat toimia ohjelmistonäkökulmasta joustavammin ja kasvaa nopeammin, koska:**

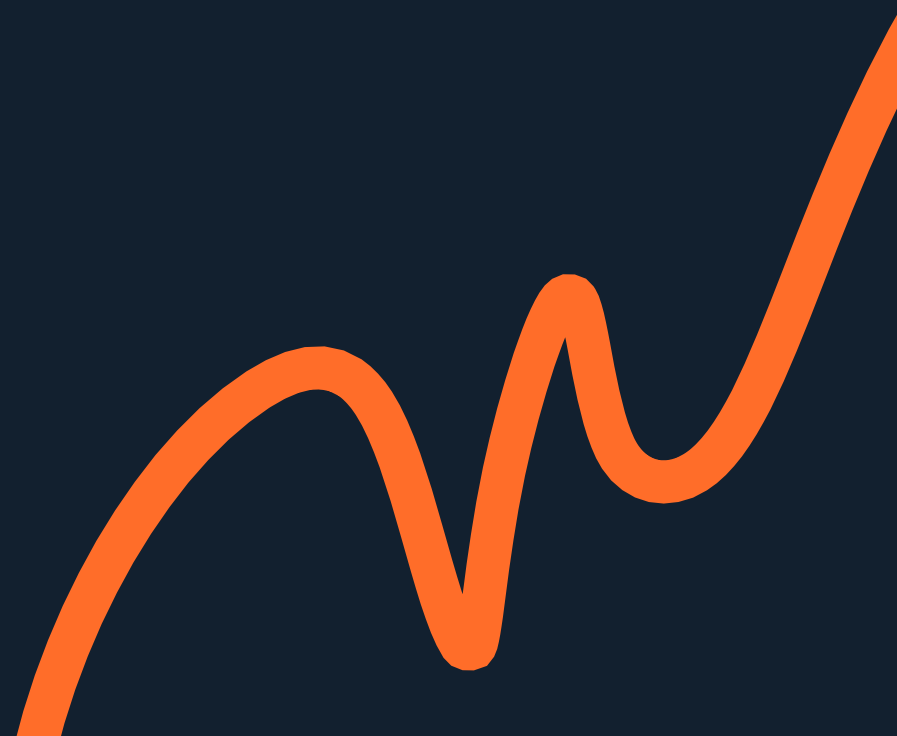
- Easor voi hankkia asiakkaita muiden tilitoimistojen kautta, ja
- Talenom ei enää ole riippuvainen yhdestä ohjelmistosta. Käytämme parhaita saatavilla olevia ratkaisuja asiakkaidemme tarpeiden täyttämiseksi.

**2) Talenomin johto voi keskittyä yhteen selkeään palveluliiketoimintaan ja sen kehitykseen.**

- Päätöksenteko selkeytyy.
- Voimme aidosti keskittää energiamme palvelukokemukseen ja sen jatkuvaan parantamiseen.

**Talenomin ohjelmistostrategia: käytämme parhaita ratkaisuja asiakkaidemme tarpeiden täyttämiseksi ja kasvumme tukemiseksi.**

# Yleistä Talenomista



# Talenom lyhyesti

Talenom on moderni taloushallintoalan palveluyhtiö. Autamme yrittäjiä menestymään monipuolisilla kirjanpito-, palkanlaskenta- ja konsultointipalveluilla. Toimimme Suomessa, Ruotsissa ja Espanjassa ja kasvamme sekä orgaanisesti että strategisten yritysostojen kautta.

Talenom yhdistää vahvan paikallisen osaamisen ja skaalautuvan ONE Talenom -konseptin, joka parantaa asiakas- ja henkilöstökokemusta sekä kannattavuutta. Yhdessä parhaiden digitaalisten työkalujen kanssa tämä luo vahvan perustan kestäväälle ja hallitulle kasvulle.



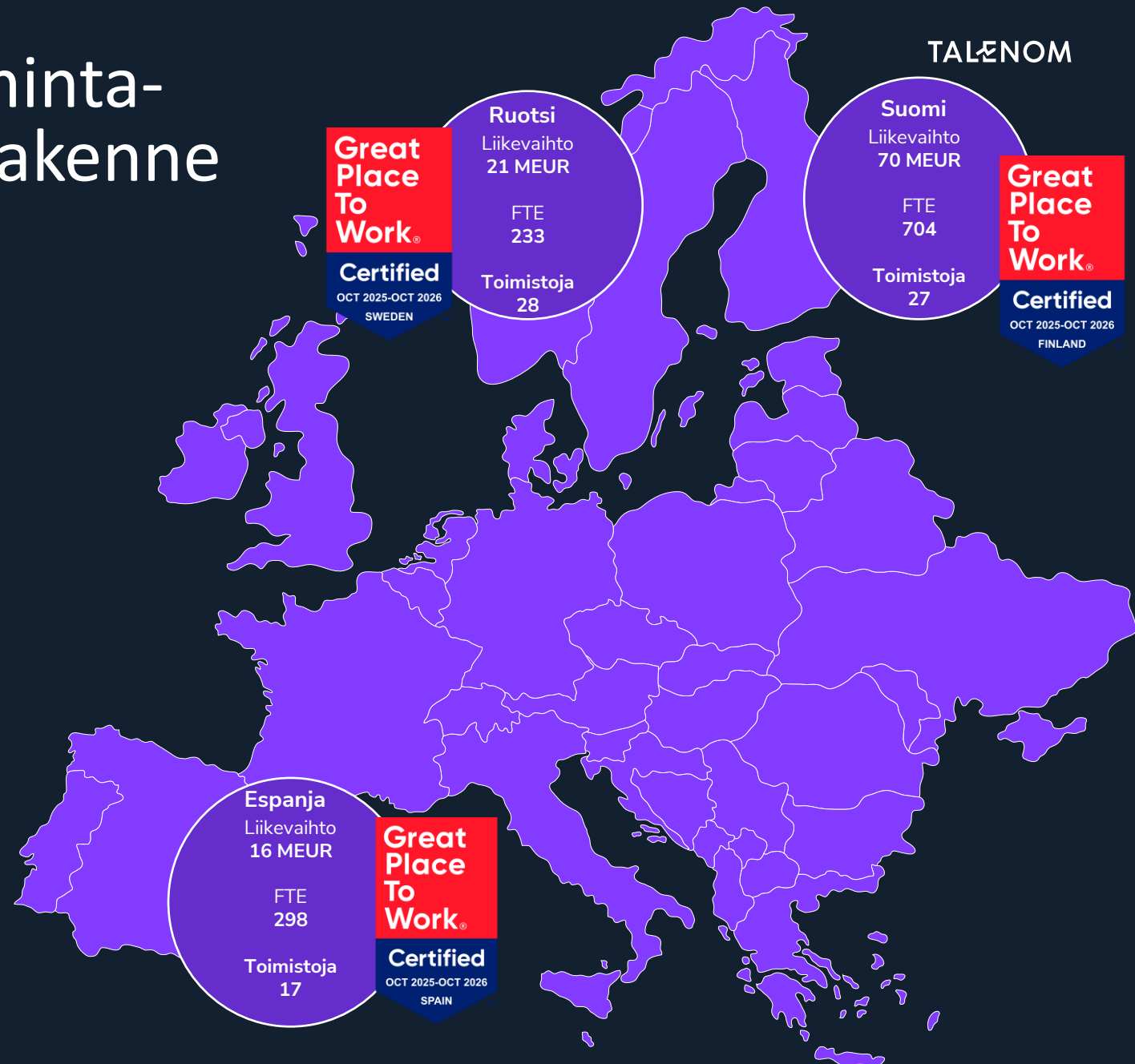
# Talenom yleiskatsaus: toimintaympäristö ja organisaatorakenne

## Toimintaympäristöt

- Toimintaa Suomessa (vuodesta 1972), Ruotsissa (vuodesta 2019) ja Espanjassa (vuodesta 2021).
- 1 235 työntekijää 72 toimistossa.
- Emme tavoittele toiminnan laajentamista uusiin maihin; keskitymme kasvuun nykyisillä markkinoillamme.

## Organisaatorakenne

- Meillä on globaali johtoryhmä, jossa on edustajia jokaisesta toimintamaasta. Samaan aikaan uskomme vahvaan paikalliseen omistajuuteen ja johtajuuteen, ja jokaisella maalla on oma itsenäinen johtoryhmänsä.

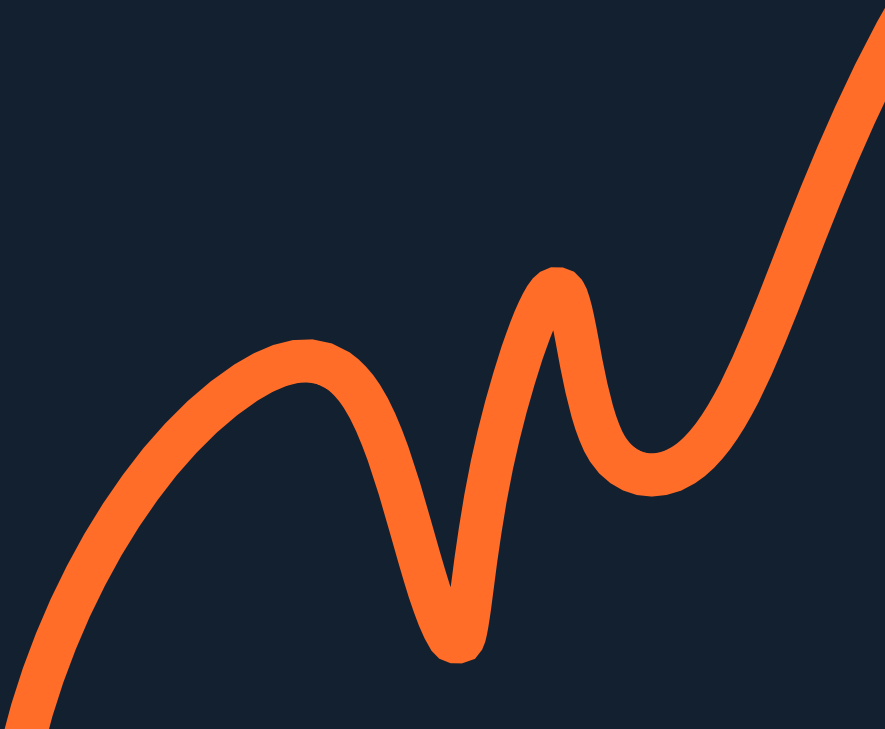


Tuemme asiakkaitamme kattavalla palvelukokonaisuudella, joka on räätälöity heidän yksilöllisiin tarpeisiinsa

Toimialakohtaiset ratkaisut valituille toimialoille

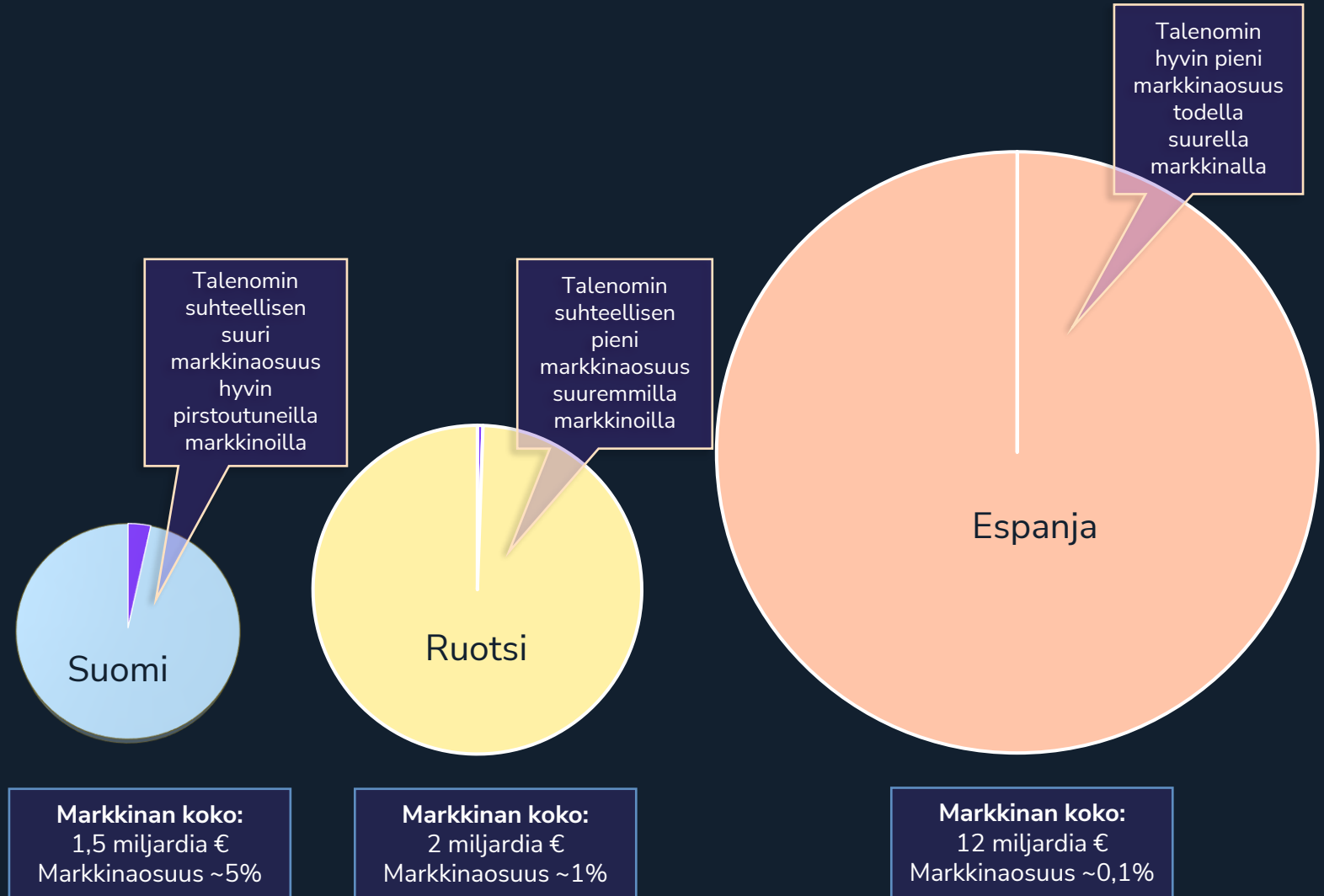


# Markkina ja strategia



# Markkinat: Merkittävä markkinapotentiaali toimintamaissa

- Kirjanpitopalveluiden markkinat Euroopassa ovat erittäin pirstaloituneet.
- Kasvavat sääntelyvaatimukset muovaavat markkinoita kohti kasvua ja konsolidaatiota.
- Markkinaosuutemme on edelleen suhteellisen pieni kaikissa toimintamaissamme. Näemme merkittävää kasvupotentiaalia nykyisillä markkinoillamme.



# Kirjanpitäjän laskutus eri maissa

- Maan kehitysvaihe näkyy myös kirjanpitäjäkohtaisessa laskutuksessa
- One Talenom -konsepti tarjoaa potentiaalia kirjanpitäjäkohtaisen tuottavuuden parantamisen



*Havainnollistava data*

# Tekoäly Talenomilla

Talenom haluaa olla myös tulevaisuudessa toimialan digitaalinen edelläkävijä., ONE Talenom konseptin mukaisesti haluamme käyttää parhaita työkaluja ja teknologioita vapauttamaan aikaa arvoa tuottavaan työhön.

## Käytämme jo nyt tekoälyä useilla tavoilla:

1. Manuaalisen työn korvaaminen kirjanpidossa ja palkanlaskennassa
2. Nopeampi ja tehokkaampi tiedonhaku ja analysointi
3. Laadukkaampi ja tehokkaampi valmistautuminen asiakaskohtaamisiin

Näemme tekoälyn muokkaavan keskeisesti toimialaa pitkällä aikavälillä. Haluamme olla eturintamassa hyödyntämässä myös tulevaisuudessa parhaita uusia teknologioita asiakkaidemme hyväksi. Uskomme, että parhaiden teknologioiden hyödyntäminen vaikuttaa positiivisesti liiketoimintamme tuloksiin.

**TALENOM**

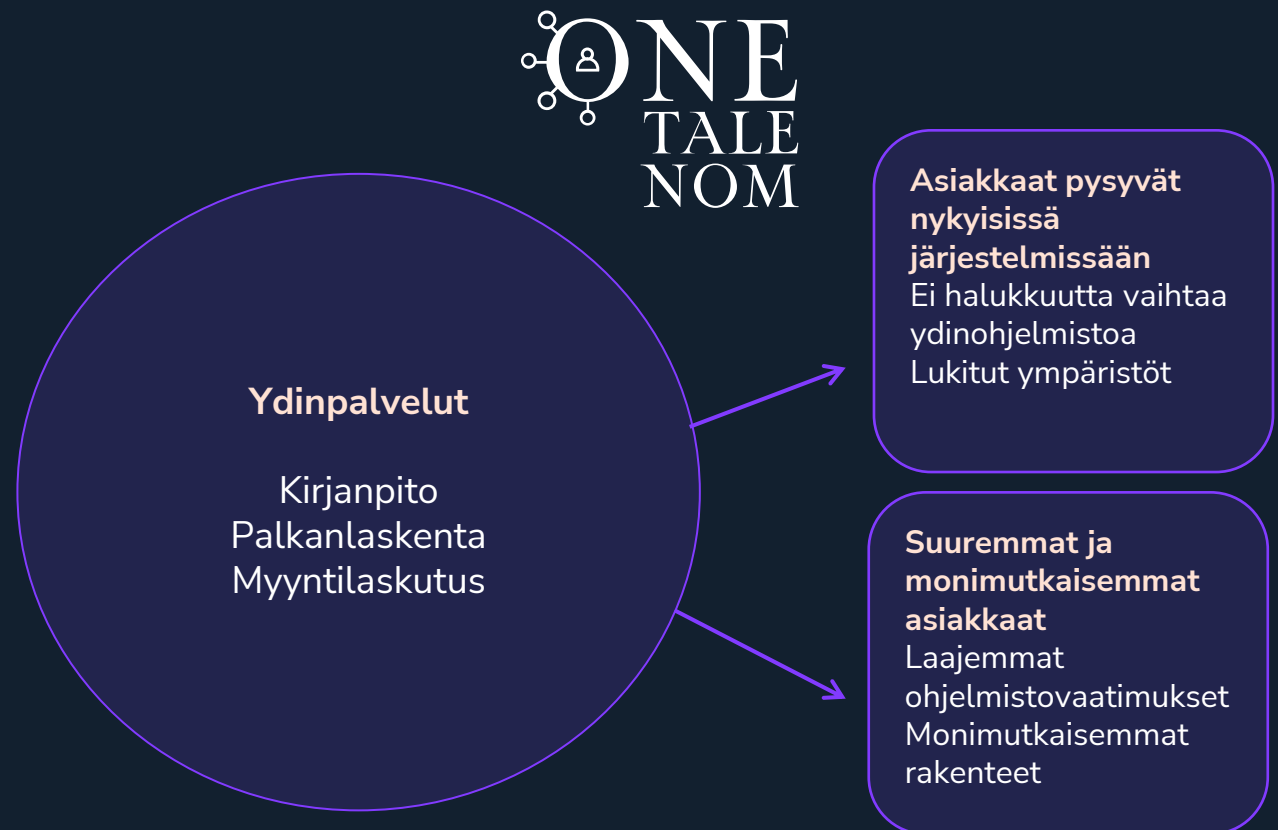


# Toiminnan laajentaminen samassa markkinassa

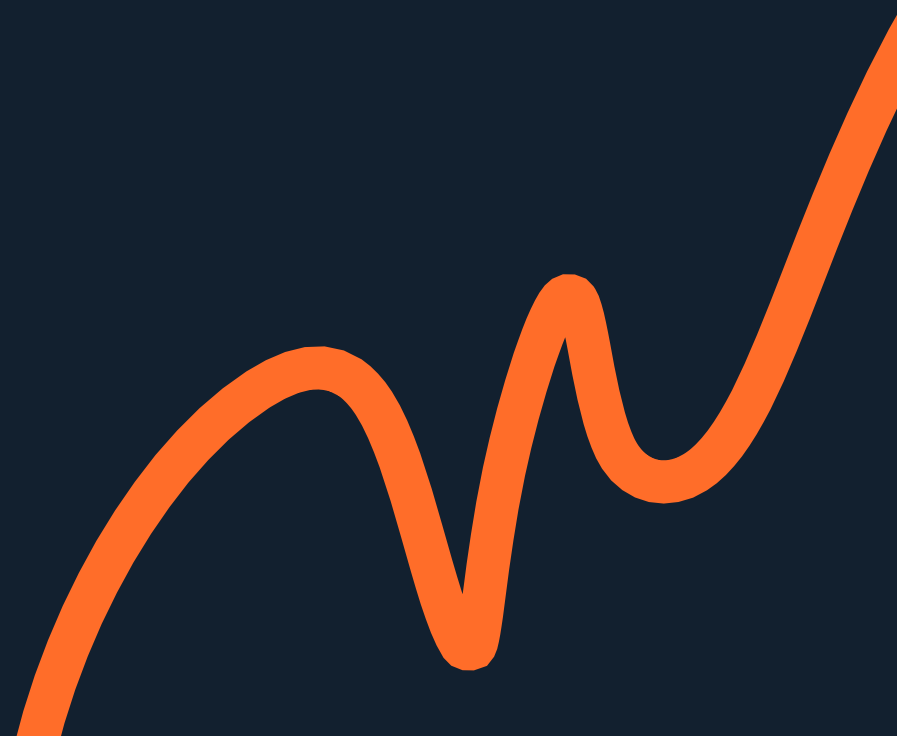
TALENOM

- Jakautuminen laajentaa Talenomin tavoitettavissa olevaa asiakaskuntaa samalla markkina-alueella.
- Kyky palvella asiakkaita useiden ohjelmistojen avulla.
- ONE Talenom -toimintamalli mahdollistaa skaalautuvan ja johdonmukaisen palvelun ohjelmistoympäristöstä riippumatta.

## Ohjelmistojoustavuus laajentaa potentiaalista markkinaa



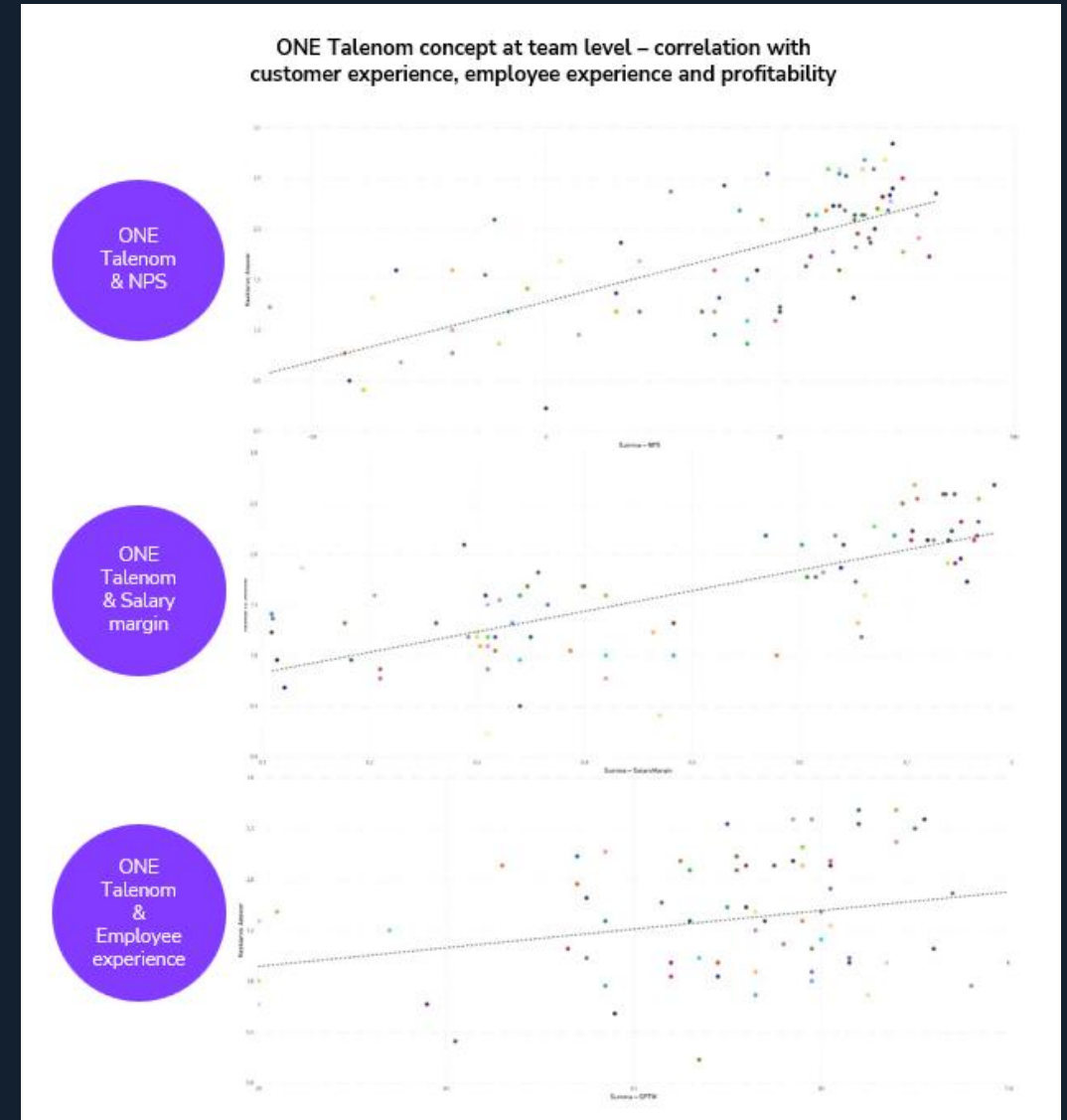
# Strategian keskeiset elementit ja painopistealueet



# ONE Talenom -konsepti

- ONE Talenom – Yhtenäinen tapa johtaa, palvella ja kasvaa
- Meillä on vuosikymmenten kokemus prosessien ja parhaiden käytäntöjen kehittämisestä.
- ONE Talenom hyödyntää näitä parhaita käytäntöjä – johtamismallejamme, prosessejamme, digitalisaation ja automaation käyttöä sekä tapoja, joilla rakennamme erinomaista asiakaskokemusta.
- ONE Talenom varmistaa johdonmukaisen ja tehokkaan toiminnan kaikissa maissa ja kaikissa tiimissä.
- Konseptin systemaattinen käyttö on osoittanut parantavan asiakaskokemusta, työntekijäkokemusta ja kokonaisvaltaista suoriutumista.

**ONE Talenom muuttaa parhaat käytännöt paremmiksi asiakastuloksiksi ja vahvemmaksi kokonaisvaltaiseksi suoriutumiseksi.**



# M&A-strategia

## 1. Olemme oppineet paljon

- Viimeisten vuosien kokemuksemme ovat osoittaneet, mikä toimii: hankimme yrityksiä, jotka haluavat integroitua täysin Talenomiin ja uskovat ONE Talenom -malliin.

## 2. Valikoiva lähestymistapa yhteisellä visiolla

- Olemme läpinäkyviä strategiastamme ja odotuksistamme yritystostoprosessin aikana. Etenemme vain, kun tulevaisuudesta on vahva, yhteinen näkemys.

## 3. Kasvua tavoittelevien yritysten hankinta

- Etsimme yrityksiä, joilla on selkeä kasvun ajattelutapa ja halu kehittyä osana Talenomia.

## 4. Paikallisen läsnäolon vahvistaminen

- Hankimme yrityksiä, jotka vahvistavat paikallista jalanjälkeämme ja tukevat strategiaamme olla sekä suuri että aidosti paikallinen.

## 5. Ei volyymihankintoja

- M&A-lähestymistapamme on erittäin valikoiva. Keskitymme yritystostoihin, jotka luovat merkityksellistä pitkäaikaista arvoa ja vahvaa molemminpuolista hyötyä.

**Valikoituja  
yritystostoja, jotka  
jakavat visiomme,  
vahvistavat  
malliamme ja luovat  
pitkäaikaista arvoa.**

# Orgaaninen kasvu

## 1. Uusasiakashankinta

- Meillä on toimivat myynti- ja markkinointiorganisaatiot jokaisessa maassa – mikä ei ole tyypillistä alallamme.
- Tavoittelemme aktiivisesti kasvua digitaalisen markkinoinnin, järjestelmällisen myyntityön ja vahvan paikallisen läsnäolon kautta.
- Paikallinen läsnäolo on keskeinen kilpailuetu: laaja toimistoverkostomme pitää meidät lähellä asiakkaitamme.
- Suositukset ovat keskeisiä strategiassamme – visiomme on olla alan suosituin kumppani.

## 2. Olemassa olevien asiakassuhteiden kasvattaminen

- Tarjoamme konsultointia: laajempia palvelupaketteja, neuvontapalveluita, HR-palveluita ja muita lisäarvoa tuottavia ratkaisuja asiakkaidemme tarpeiden tukemiseksi.
- Mitä kattavammin asiakkaamme käyttävät palveluitamme, sitä tyytyväisempiä he ovat ja sitä vahvemmaksi kumppanuus kasvaa.
- Tavoitteenamme on lisätä jokaiselle asiakkaalle luomaamme arvoa ja rakentaa pitkäaikaisia, syviä asiakassuhteita.

**Kasvamme orgaanisesti aktiivisen uusasiakashankinnan kautta ja laajentamalla tuottamaamme arvoa nykyisille asiakkaille.**

# Vuoden 2026 strategiset painopistealueet

**1.**

## Uuden strategian toimeenpano kaikissa toimintamaissa

- Toiminnan aloittaminen itsenäisenä palveluyhtiönä 1.3.2026
- Systemaattinen One Talenom -toimintamallien jalkautus

**2.**

## Ruotsin ja Espanjan kannattavuuden parantaminen

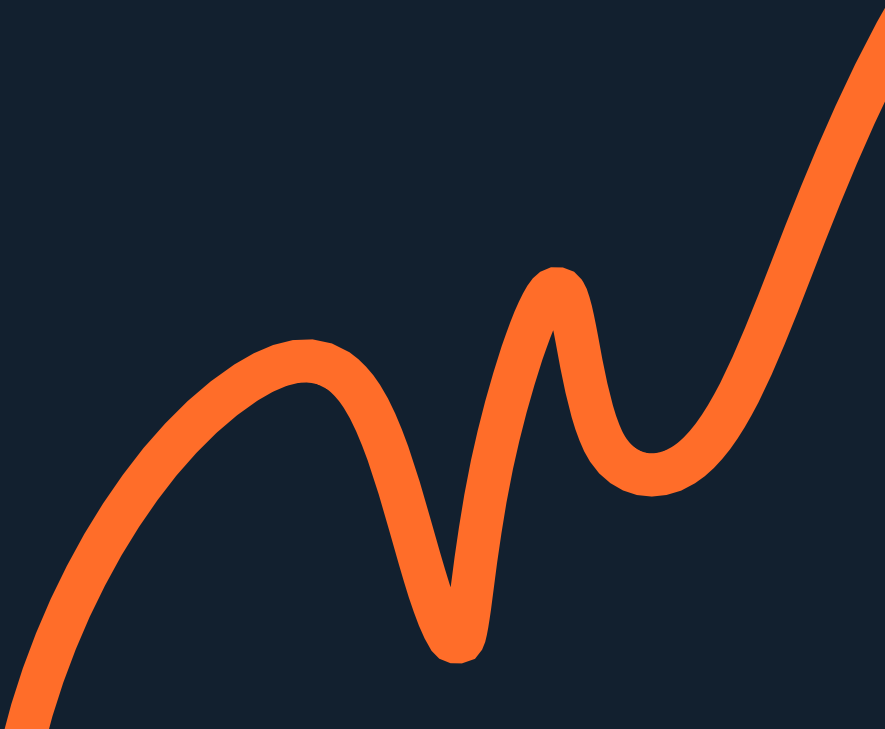
- Resurssien sopeuttaminen suhteessa liiketoimintaan
- One Talenom -toimintamallit tukemaan kannattavuutta

**3.**

## Kasvustrategian toteuttaminen kaikissa toimintamaissa

- Orgaaniseen kasvuun panostaminen ja ohjelmistostrategia
- Kasvaminen selektiivisillä yritysostoilla

# Vuosi 2025 lyhyesti



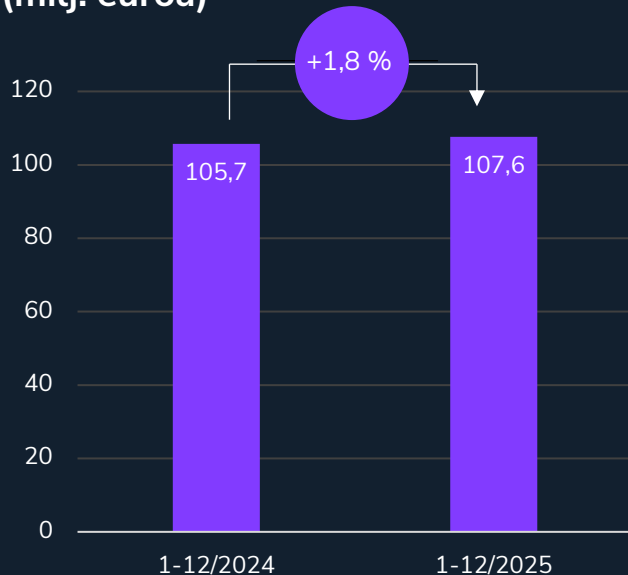
# Vuoden 2025 kohokohtat

- Strategisten muutosten vuosi; jakautumisen myötä Talenom keskittyy jatkossa taloushallinnon palveluliiketoimintaan ja erillisenä yhtiönä listattu Easor ohjelmistoliiketoimintaan.
- Vuodelle 2025 asetetut taloudelliset tavoitteet jäivät saavuttamatta; jatkuvien toimintojen vertailukelpoinen liikevaihto ja käyttökate kasvoivat maltillisesti.
- Positiivisin mielin vuoteen 2026: jakautumisen myötä syntynyt selkeämpi liiketoimintarakenne mahdollistaa vahvemman fokuksen, selkeämmän omistaja-arvon muodostumisen ja operatiivisen tehokkuuden parantamisen. Näemme näiden tekijöiden näkyvän pitkällä aikavälillä kasvuna ja kannattavuutena.



# Konsernin vertailukelpoisen liikevaihdon kehitys (jatkuvat toiminnot)

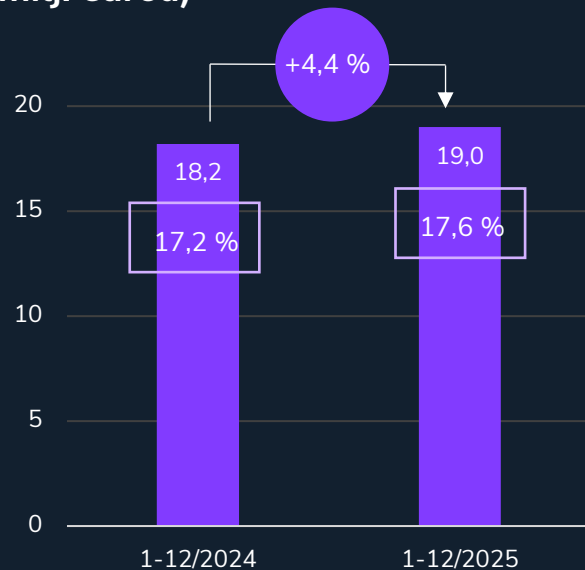
Vertailukelpoinen liikevaihto tammi-joulukuu  
(milj. euroa)



- Liikevaihdon kasvu tuli onnistuneen uusasiakashankinnan kautta Suomessa, jota tuki Espanjassa huhtikuussa ja marraskuussa tehdyt yrityskaupat.
- Ruotsin kehitys hidasti liikevaihdon kasvua liikevaihdon jäädessä edelleen vertailukautta pienemmäksi.

# Konsernin vertailukelpoisen käyttökateen kehitys (jatkuvat toiminnot)

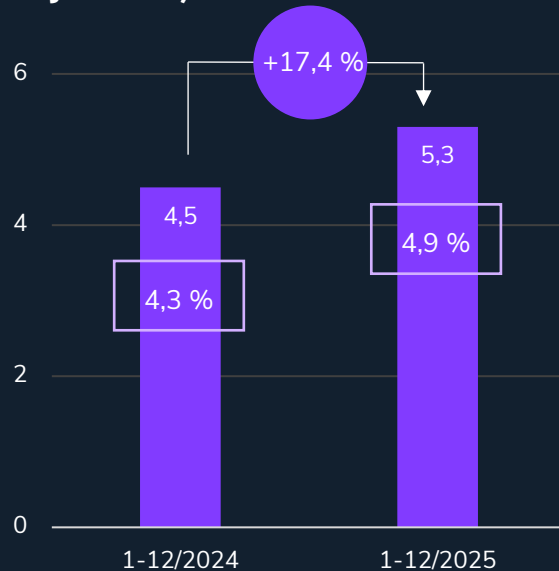
Vertailukelpoinen käyttökate tammi-joulukuu  
(milj. euroa)



- Käyttökate kasvoi Suomessa, mutta laski Espanjassa. Ruotsin käyttökate oli lähes vertailukauden tasolla.

# Konsernin vertailukelpoisen liikevoiton kehitys (jatkuvat toiminnot)

Vertailukelpoinen liikevoitto tammi-joulukuu  
(milj. euroa)

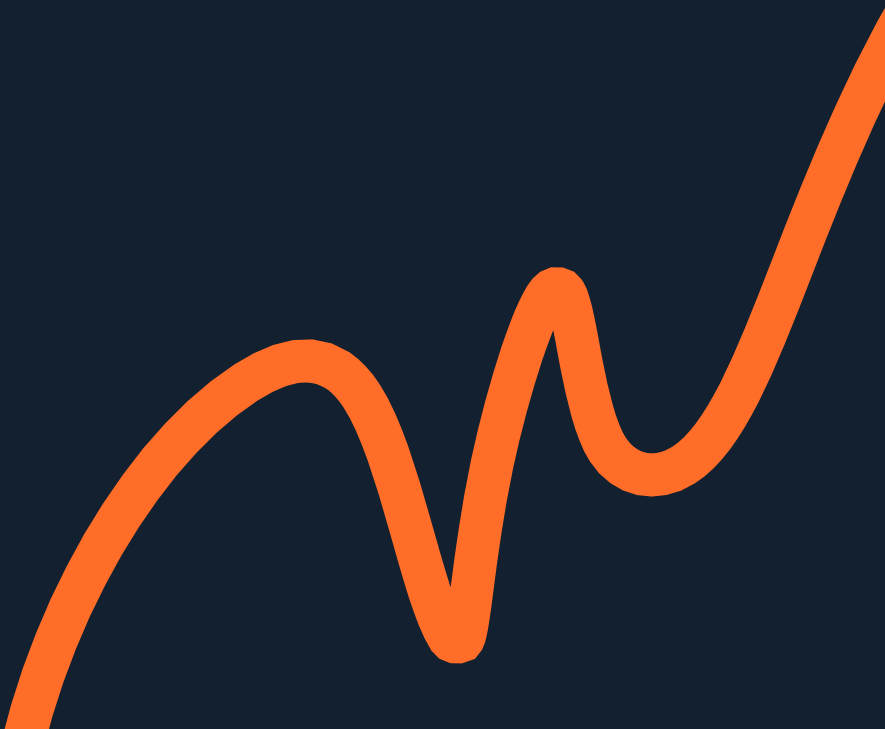


- Liikevoitto kehittyi tasaisesti poistojen ollessa samalla tasolla vertailukauteen nähden.

# Laaja tuloslaskelma 2025

1 000 euroa	2025	2024
<b>Liikevaihto</b>	<b>109 112</b>	<b>105 716</b>
Liiketoiminnan muut tuotot	415	2 547
Materiaalit ja palvelut	-1 493	-1 027
Työsuhde-etuuksista aiheutuvat kulut	-71 916	-72 548
Poistot ja arvonalentumiset	-14 426	-13 782
Liiketoiminnan muut kulut	-15 511	-13 860
<b>Liikevoitto</b>	<b>6 180</b>	<b>7 046</b>
Rahoitustuotot	293	282
Rahoituskulut	-4 049	-4 785
<b>Nettorahoituskulut</b>	<b>-3 756</b>	<b>-4 504</b>
<b>Voitto (tappio) ennen veroja</b>	<b>2 424</b>	<b>2 542</b>
Tuloverot	438	174
<b>Tilikauden tulos, jatkuvat toiminnot</b>	<b>2 862</b>	<b>2 716</b>
<b>Tilikauden tulos, lopetetut toiminnot</b>	<b>-2 398</b>	<b>3 374</b>
<b>Tilikauden tulos</b>	<b>464</b>	<b>6 090</b>

# Näkymät ja ohjeistus



# Näkymät ja ohjeistus 2026

(jatkuvat toiminnot)

## Ohjeistus (julkaistu 16.12.2025)

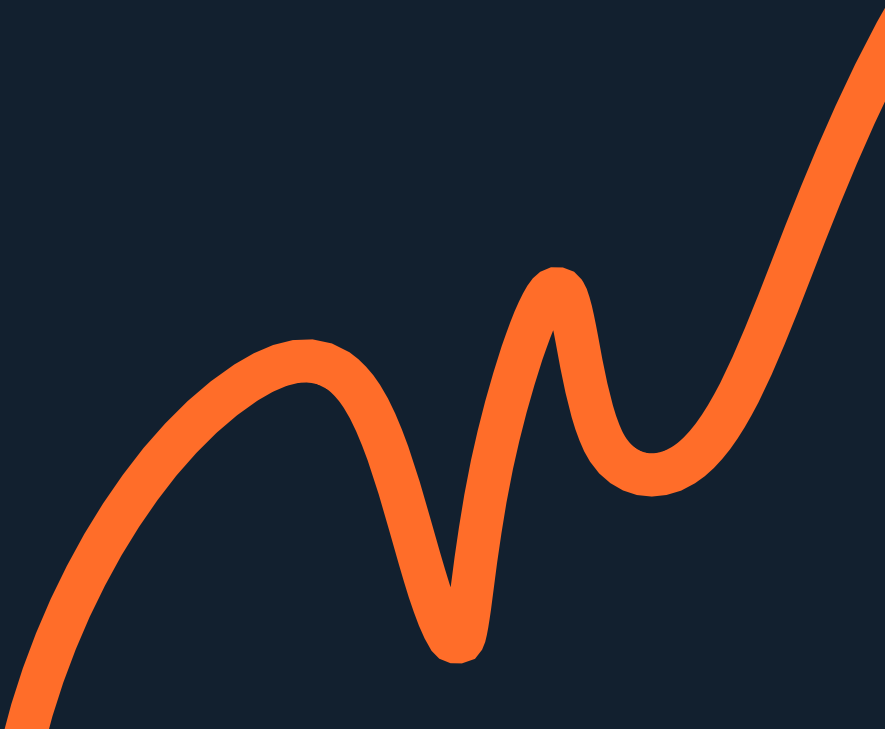
- Liikevaihto noin 110–120 miljoonaa euroa
- Vertailukelpoinen käyttökate noin 18–22 miljoonaa euroa

## Ohjeistuksen taustat

Talenom odottaa tilitoimistomarkkinan kysynnän säilyvän vakaana Yhtiön kaikissa toimintamaissa vuonna 2026. Liikevaihdon kasvun arvioidaan tulevan pääosin orgaanisesti. Vuoden 2025 aikana tehdyt yrityskaupat tukevat liikevaihdon kasvua. Talenom arvioi kannattavuuden parantuvan erityisesti Ruotsissa ja Espanjassa yhtenäisten One Talenom -toimintamallien ansiosta. Ruotsin käyttökateen arvioidaan olevan positiivinen ja Espanjan jatkavan vahvaa kannattavaa kasvua vuonna 2026. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät voivat sisältää Jakautumiseen liittyviä kertaluonteisia kuluja ja kustannuksia.



# Talenom sijoituskohteena



# Talenom sijoituskohteena

- **Defensiivinen liiketoimintamalli** – tulot ovat pääosin toistuvia; kirjanpito- ja palkanlaskentapalvelut ovat välttämättömiä pk-yrityksille.
- **Vakaa kannattavuus ja kassavirta** – mahdollistaen sekä osingot että kasvuinvestoinnit.
- **Matala pääomaintensiteetti** – kiinteiden investointien tarve on rajallinen; pääinvestoinnit kohdistuvat yritysostoihin ja myyntiin, ja ne tuottavat kassavirtaa nopeasti.
- **Tavoitteena >10 %:n kasvu** – keskipitkän aikavälin tavoite sekä orgaanisen myynnin että valikoitujen yritysostojen kautta.

TALÉNOM



Kiitos

TALÉNOM

