

A

ADMINISTER GROUP

Puolivuosikatsaus 1-6/2022

Peter Aho, toimitusjohtaja

Johan Idman, talousjohtaja

Mikko Vahtera, johtaja,
konsultointiliiketoiminta

31.8.2022



TILAISUUDEN ESIINTYJÄT



Peter Aho
Toimitusjohtaja



Johan Idman
Talousjohtaja



Mikko Vahtera
Johtaja, konsultointiliiketoiminta

SISÄLTÖ

1 Liiketoimintakatsaus

2 Strategian toteutus

3 Taloudellinen katsaus





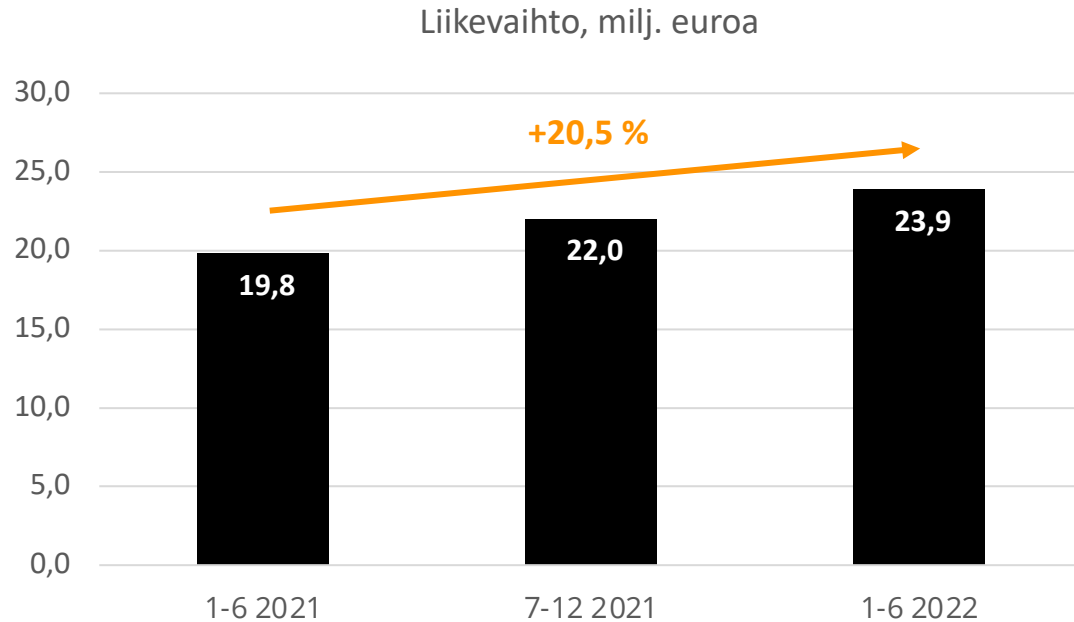
Liiketoimintakatsaus

KASVUSTRATEGIAN TOTEUTUS ETENEE YRITYSOSTOJEN MYÖTÄ

- Liikevaihto 23,9 miljoonaa euroa (19,8), kasvua 20,5 %
- Käyttökate 1 016 tuhatta euroa (600), eli 4,2 % (3,0 %) liikevaihdosta
- Liikearvopoistoilla oikaistu tulos 478 tuhatta euroa (74)
- Katsauskaudella toteutettu 4 yritysostoa, elokuussa kerrottiin vuoden viidennestä yrityskaupasta
- Vahvistettiin konsultointiliiketoimintaa

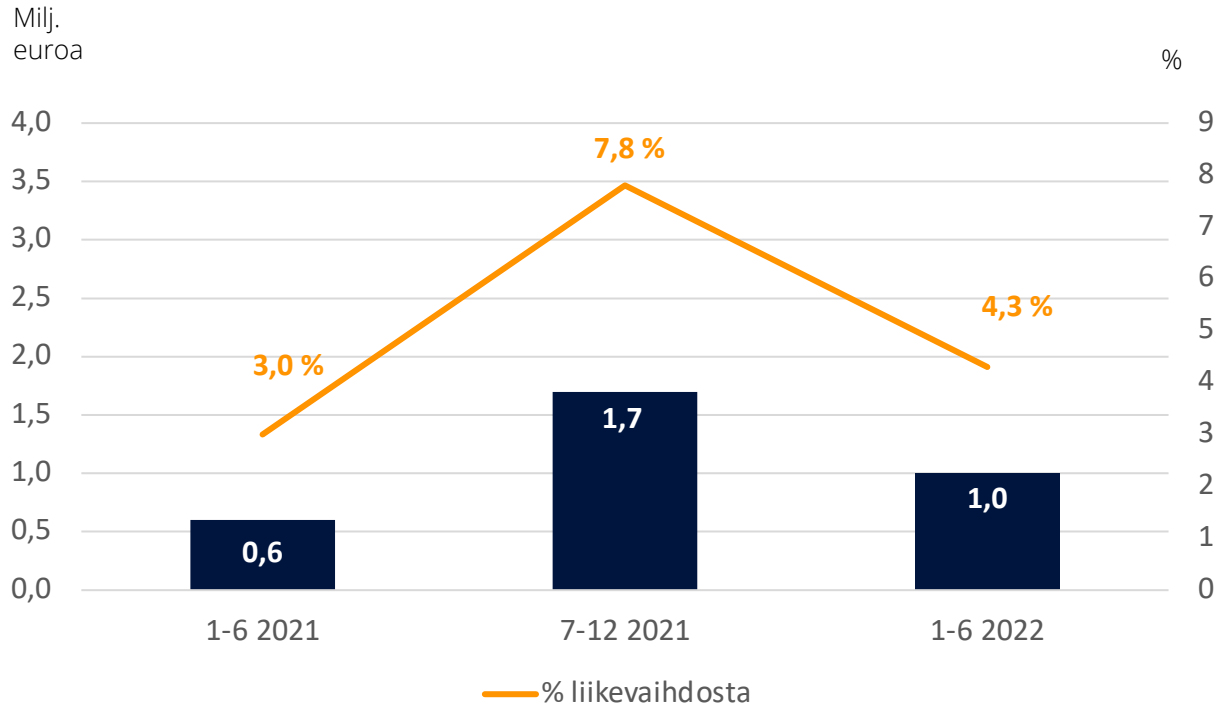


YRITYSOSTOT KASVATTIVAT LIIKEVAIHTOA 1-6/2022



- Liikevaihdon kasvu johtui pääsääntöisesti vuoden 2021 toisella vuosipuoliskolla ja vuoden 2022 ensimmäisellä vuosipuoliskolla tehdyistä yrityskaupoista.
- Liikevaihtoa painoivat yleisen taloudellisen epävarmuuden vaikutukset asiakkaiden toimeliaisuuteen sekä Adnerin vuonna 2021 tapahtuneet asiakasmenetykset.

SILTA JA EMCE TUKIVAT KÄYTTÖKATETTA 1-6/2022



- Käyttökatteen kasvuun vaikuttivat erityisesti Sillan kannattavuuden paraneminen sekä EmCen liittyminen osaksi konsernia.
- Käyttökatetta painoivat Adnerin vuonna 2021 tapahtuneet asiakasmenetykset ja niistä aiheutunut heikko tuloskehitys.
- Lisäksi tulosta painoivat kasvustrategian mukaiset investoinnit teknologiaan ja organisaation vahvistamiseen.

KONSULTOINTILIIKETOIMINNAN VAHVISTAMINEN

- Katsauskauden aikana on vauhditettu konsultointiliiketoiminnan rakentamista.
- Konsultointipalveluja tarjotaan talouden johtamiseen, verotukseen, yritysjuridiikkaan palkkaprosesseihin ja HR-palveluihin liittyen.
- Liiketoiminnan vetäjänä aloitti huhtikuussa 2022 johtaja **Mikko Vahtera**.

KONSULTOINTI: LISÄARVOA ASIAKKUUTEEN

- Tarjoamme asiakkaille **pitkäaikaista kumppanuutta**. Konsultointiliiketoiminnan myötä voimme tarjota asiakkuuteen lisäarvoa yrityksen elinkaaren eri vaiheissa.
- Osa Administerin palveluista on rutiininomaista, esimerkiksi kirjanpito ja palkanlaskenta. Sitä täydentävät **asiantuntijapalvelut**, joita tarjoamme räätälöidysti tilanteen mukaan.
- Tunnumme asiakkaidemme kautta laajasti **useita toimialoja** ja **erikokoisia yrityksiä**, myös julkisen sektorin puolelta. Tämä antaa perspektiiviä ja voimme tarjota asiakkaillemme **vertailutietoa omalta toimialalta**. Tarjoamalla asiakkaille asiantuntija-apua varmistamme heille mahdollisuuden keskittyä omaan ydinosaamisensa ja liiketoimintansa kehittämiseen.

ÄLYKKÄÄN TALOUSHALLINNON SUUNNANNÄYTTÄJÄ

Konsultointipalvelut täydentävät hyvin Administer-konsernin tarjoamaa PK-yritysten eri elinkaaren vaiheissa, start-upeista kasvuyrityksiin, liiketoiminnan myyntiin ja sukupolvenvaihdoksiin.



Taloushallinnon palvelut

Kirjanpito
Ostolaskut
Myyntilaskut
Raportointi



Palkkahallinnon palvelut

Palkanlaskenta
Palkanlaskennan ulkoistus
PEO



Konsultointipalvelut

CFO/talousjohtoon palvelut
HR-palvelut
Yritysjuridiikan palvelut
Joustavat interim-ratkaisut
Järjestelmien käyttöönoton ja kehittämisen integraatiot



Ohjelmistot

EmCe Taloushallinto
EmCe Palkkahallinto
EmCe 365
Microsoft Dynamics 365
Business Central
eFina ja eFina Mobiili
Simo
Oracle Netsuite
Integraatiot





Strategian toteutus

KANNATTAVA KASVU STRATEGIAN YTIMESSÄ

- Haemme merkittävää osuutta talous- ja palkkahallinnon palveluista ja ratkaisuksista sekä konsultoinnista Suomessa.
- Tuomme markkinoille uusia tuotteita ja palveluja ja etsimme aktiivisesti liiketoimintaamme sopivia yrityskauppakohteita.
- Pyrimme laajentamaan Ruotsin toimintojamme.



Administerin missio
on tehdä asiakkaidensa
talous- ja palkkahallinnosta
tehokasta ja sujuvaa.



Yhtiön visio
on tuottaa asiakkailleen
asiakaskokemus, joka
ylittää asiakkaiden odotukset.

STRATEGIAMME 3 KULMAKIVEÄ



Tekninen etumatka

Uskomme, että tekninen etumatkamme kilpailijoihin nähden auttaa uusien asiakkaiden saamisessa ja onnistunut asiakaskokemus asiakassuhteiden pysymisessä.

Oma palvelu- ja ratkaisumyynti

Oma palvelu- ja ratkaisumyynti on kasvumme tärkein mahdollistaja. Ammattimainen ja aktiivinen myynti luo pohjan liikevaihdon kasvulle, jota tuetaan yritysostoilla.

Henkilöstön osaaminen ja viihtyvyys

Panostamme vahvasti henkilöstön osaamiseen ja viihtyvyyteen. Haluamme tehdä Administerista alansa houkuttelevimman työpaikan kilpaillulla työmarkkinalla.

STRATEGIAN TOTEUTTAMINEN VUONNA 2022

Haemme merkittävää osuutta
talous- ja palkkahallinnon
palveluista ja ratkaisuksista sekä
konsultoinnista Suomessa

- Silta vastaamaan Neste Oyj:n palkkapalveluista 1.4.2022 alkaen monivuotisella sopimuksella
- Konsultointiliiketoiminnan vahvistaminen

Tuomme markkinoille uusia
tuotteita ja palveluja

- Uusia mobiilisovellustuotteita
- Kansainvälisen talous- ja palkkahallinnon osaamisen vahvistaminen WaBuCo-kaupan myötä

Etsimme aktiivisesti
liiketoimintaamme sopivia
yrityskauppakohteita

- Toteutettu 4 yritysostoa 1-6/2022 aikana, elokuussa kerrottiin vuoden viidennestä yrityskaupasta
- Tavoitteena 5–10 yritysostoa vuonna 2022

YRITYSKAUPPAVETOISTA KASVUA

Konjunkturi, yrityskauppa

- Varkautelaisen Konjunkturi Oy:n palkkapalvelut siirtyvät osaksi Administer-konserniin kuuluvaa Tilikamut Oy:tä
- Vahvistaa Tilikamujen ja Administer-konsernin toimintaa Savon alueella
 - uusi toimipiste Varkauteen
- Palkkapalvelut tukevat ja vahvistavat hyvin Tilikamujen taloushallintopalveluja.

Tilitoimisto Ollikainen, yrityskauppa

- Vahvistaa toimintaa Etelä-Savossa: uusi toimipiste Mikkeliin

WaBuCo, yrityskauppa

- Vahvistaa kansainvälistä talous- ja palkkahallinnon osaamista
- Suunnattu osakeanti WaBuCon omistajille
- WaBuCon liikevaihto noin 900 000 euroa vuonna 2021

Sydän-Suomen Taloushallinta, yrityskauppa

- Vahvistaa toimintaa Keski-Suomessa: uudet toimipisteet Pihtiputaalle ja Kinnulaan.

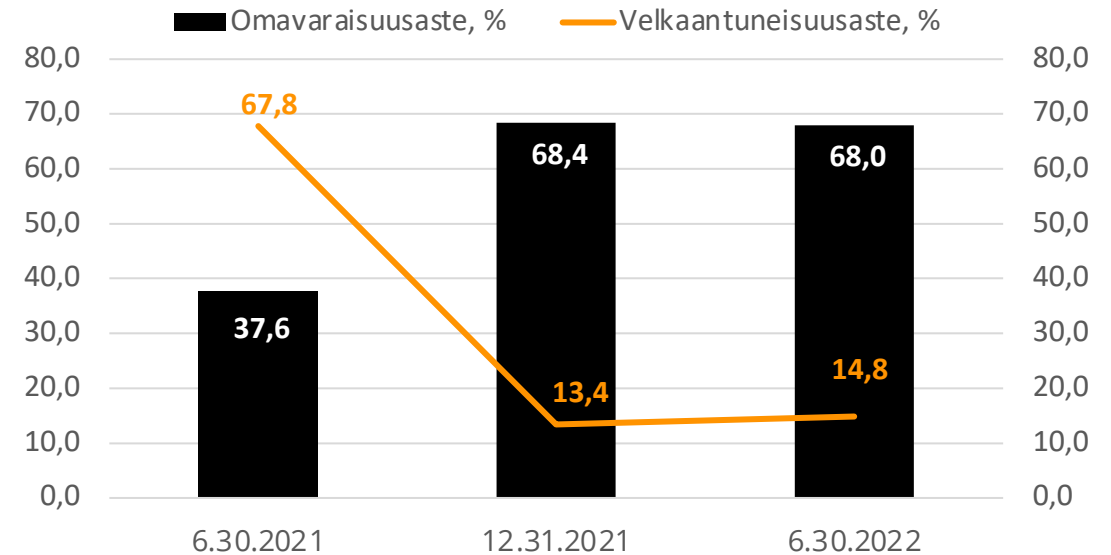
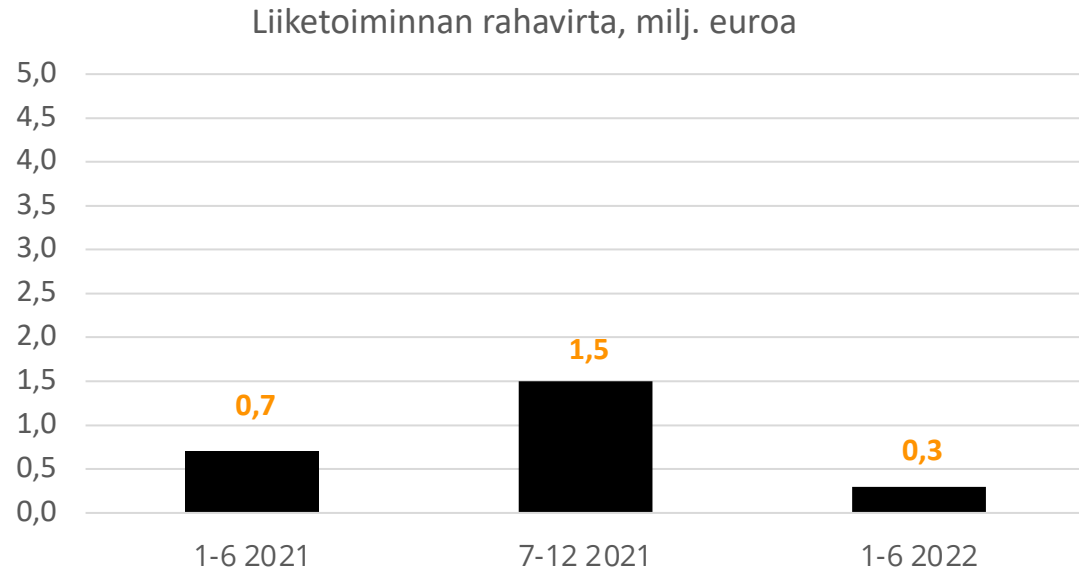


Taloudellinen katsaus

AVAINLUVUT

Miljoonaa euroa ellei toisin mainita	1-6/ 2022	1-6/ 2021	Muutos
Liikevaihto	23,9	19,8	+20,5%
Käyttökate	1,0	0,6	+69,2 %
% liikevaihdosta	4,2 %	3,0 %	
Liikearvopoistoilla oikaistu liikevoitto (EBITA)	0,6	0,2	+125,0 %
% liikevaihdosta	2,3 %	1,2 %	
Liikevoitto/tappio	-0,5	-0,3	-94,5 %
Voitto/tappio ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-0,5	-0,4	-44,3 %
Liikearvopoistoilla oikaistu tulos	0,5	0,1	+547,5 %
% liikevaihdosta	2,0 %	0,4 %	
Osakekohtainen tulos (EPS), euroa	-0,05	-0,04	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-9,4 %	14,6 %	
Omavaraisuusaste, %	68,0 %	37,6 %	
Velkaantumisaste, %	14,8 %	67,8 %	
Henkilömäärä keskimäärin	576	563	+2,3 %

VAHVANA SÄILYNYT TASE TUKEE KASVUSTRATEGIAN TOTEUTUSTA



- Investointien rahavirta oli -1,7 milj. euroa (-0,6) ja rahoituksen rahavirta 0,4 miljoonaa euroa (0,4). Rahavarojen muutos oli -1,5 milj. euroa ja siihen vaikuttivat erityisesti kassavaroin toteutetut yrityskaupat, konsernin rahoituslainojen lyhennykset sekä myyntisaamisten kasvu.
- Tase on säilynyt vahvana, mikä osaltaan mahdollistaa kasvustrategian, mukaan lukien mahdolliset yritysostot, toteuttamisen.
- Listautumisannissa vuoden 2021 lopussa kerätyt noin 14 miljoonan euron bruttovarat vaikuttivat merkittävästi yhtiön rahavarojen kasvuun, oman pääoman nousuun ja velkaantumistasen laskuun.

TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT

(PÄIVITETTY 12.8.2022)

- Administer tavoittelee kasvuinvestointien jatkamista sekä orgaanista ja epäorgaanista kasvua vuonna 2022. Yhtiön tavoitteena on tehdä 5–10 yritysostoa vuoden 2022 aikana.
- Administer arvioi liikevaihdon olevan **47–49** miljoonaa euroa (aiemmin vähintään 51 milj. euroa) ja käyttökatemarginaalin olevan **5–7 %** (aiemmin vähintään 8 %) vuonna 2022.

Administer laski 12.8.2022 ohjeistustansa vuodelle 2022 liikevaihdon ja käyttökatemarginaalin osalta johtuen yleisen taloudellisen epävarmuuden vaikutuksesta yhtiön asiakkaiden toimeliaisuuteen. Lisäksi Administerin tytäryhtiö Adnerin vuonna 2021 tapahtuneet asiakasmenetykset ja Adnerin järjestelmäuudistuksesta aiheutuneet, ennakoitua suuremmat vanhan ja uuden alustan päällekkäiset kustannukset ovat vaikuttaneet negatiivisesti kannattavuuteen myös kuluvana vuonna. Tämän lisäksi EmCen asiakasprojektien järjestelmäkonsultointi- ja asiantuntijatyön liikevaihto on jäänyt hieman ennakoitua pienemmäksi.



PITKÄN AIKAVÄLIN TAVOITTEET

Liikevaihto **84** miljoonaa euroa vuonna 2024

Käyttökatemarginaali **24 %** vuonna 2024

Osinkopolitiikka

Yhtiö pyrkii jakamaan vuosittain osinkoina vähintään 30 prosenttia sen liikearvopoistoilla oikaistusta tuloksesta.



Kiitos!