

Tammikuu-syyskuu 2023 taloudelliset tulokset

Sijoittajaesitys

27.10.2023

Esiintyjät



Padma Ravichander

Toimitusjohtaja



Indiresch Vivekananda

Talousjohtaja

Sisältö

1 Strategiakatsaus
1-9/2023 kohokohtat

2 Talouskatsaus

3 Näkymät 2023

4 Q&A

Tecnotree

Q3 2023 tulos

Uudet tilaukset

▲ 31 ME
V-V 34 %

Ennätysmäärä
uusien tilauksien
ja tilauskanta
(78M)

Liikevaihto

▲ 21,4 ME
V-V 7 %

Liiketulos

▲ 6,2 ME
V-V 23 %

24 %
EBIT
MARGINAALI

Oma pääoma

▲ 81,6 ME
V-V 9 %

Kohokohdat



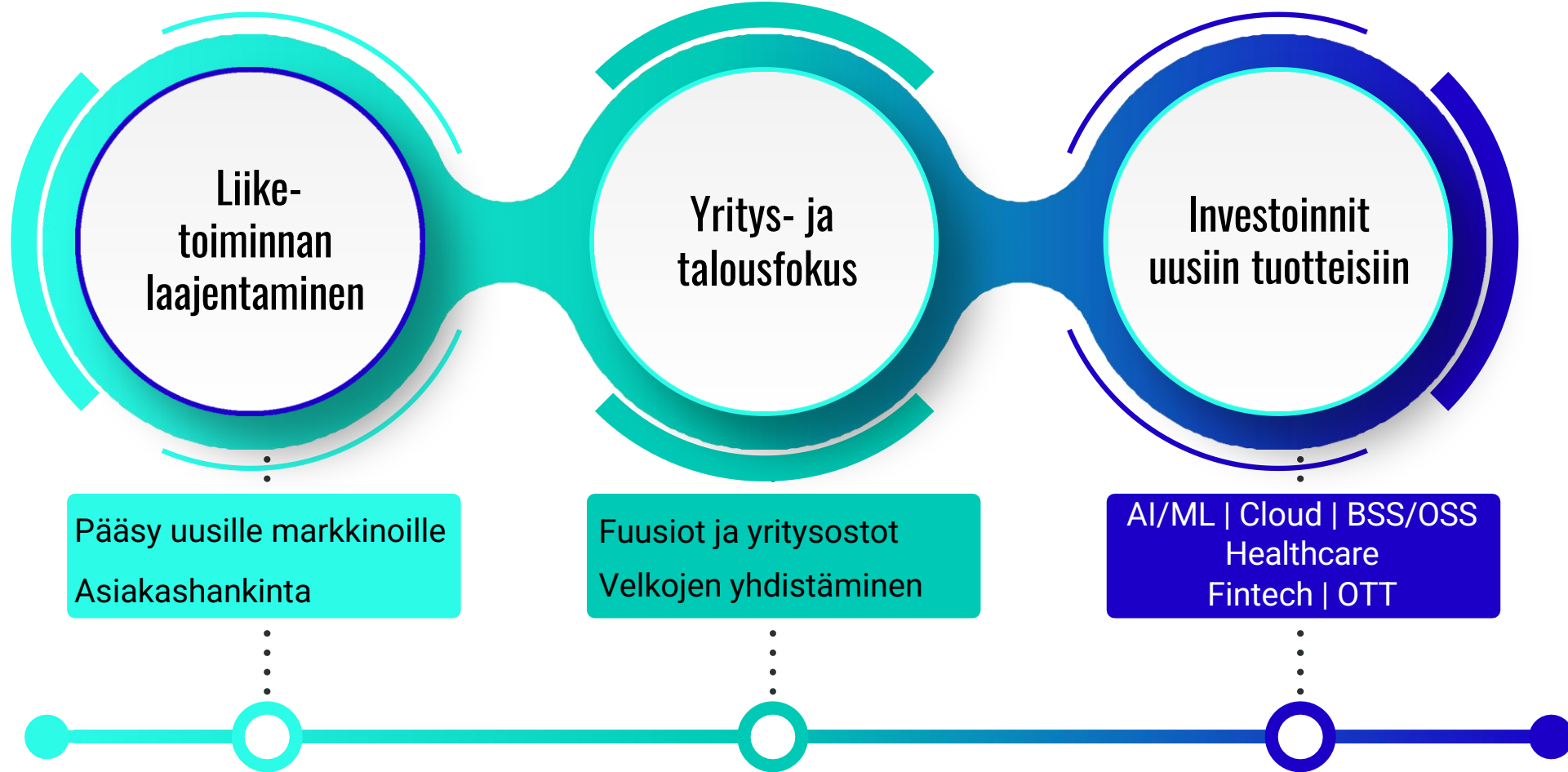
Diamond Badge



HR TECH

Best Innovation in Information
Technology Best Workplace
Diversity Award

Strategiset fokusalueet



FOKUSALUEET



Strategiset yritysostot



Pohjois-Amerikan ja Euroopan markkinoiden avaaminen



Kasvu Aasiassa



CS investointien konsolidointi



Liiketoimintamallin uudistaminen



Sisäänrakennettu AI



AI johdettu toimitus ja käyttö



Investoinnit pilviteknologiaan, IoT:hen ja OSS



Tecnotree - Marketplace

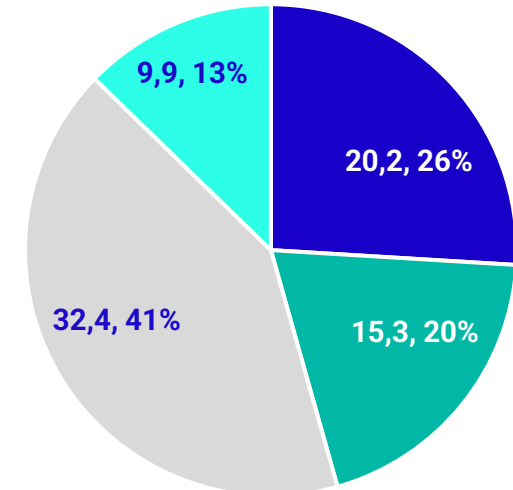
Tecnotree on investoinut kasvuun

FOKUSALUE	Liiketoiminnan laajentaminen		Yritys- ja talousfokus		Investoinnit uusiin tuotteisiin ja jatkokehittäminen					
	Pääsy uusille markkinoille	Uusien asiakkaiden hankinta	Yritysosot	Velkojen yhdistäminen	AI/ML	PILVI	BSS/VAS	Healthcare	Fintech	OTT
	United Health Group	✓	✓	✓		✓	✓		✓	
Tier 1 Afrikkalainen (MVNO)	✓	✓				✓	✓		✓	✓
Tier 1 Asuntorahoitus Instituutio (USA)	✓	✓	✓		✓	✓				
Claro 360 (Peru)			✓		✓					
Tier 1 Operator (Canada)	✓	✓				✓	✓			
Tier 1 MVNO (Brazil)	✓	✓				✓	✓			
Tier 1 MNO (Etelä-Afrikka)	✓	✓					✓		✓	
Telenor ryhmä (Denmark, Sweden , Norway	✓	✓					✓			
MTN Metamorphose & Tier 2 MEA Operaattori		✓	✓		✓		✓			

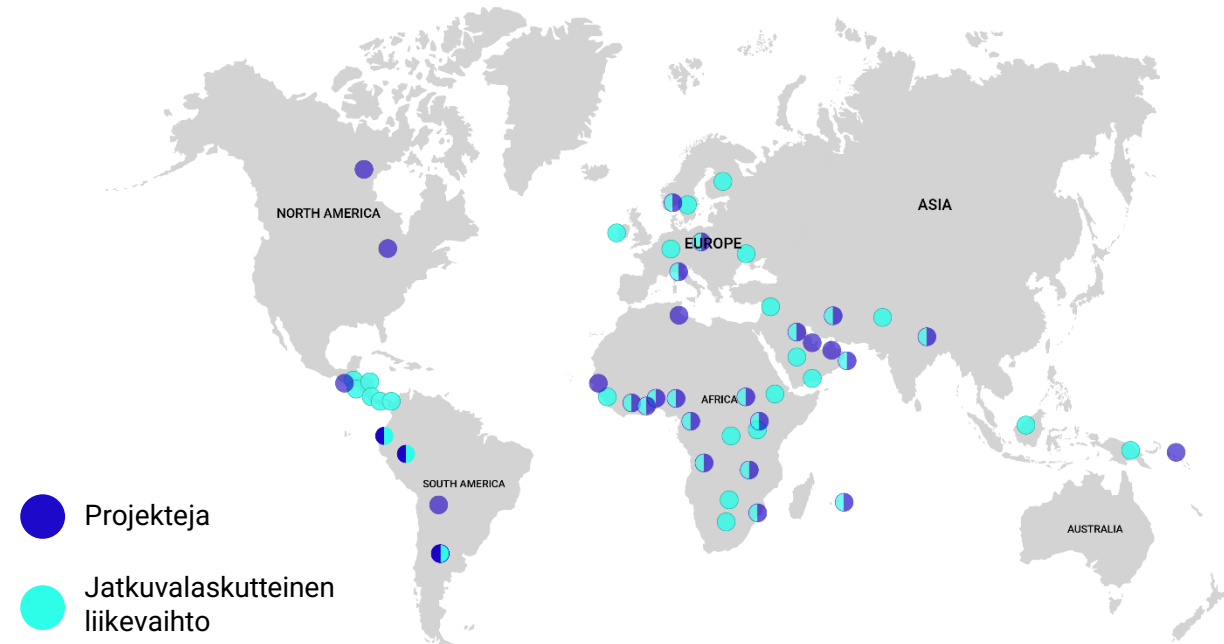
Tecnotree 7-9/2023 yhteenveto

- ✪ Yli 50 % tilauskannasta jatkuvalaskutteista liikevaihtoa
- ✪ 11 käyttöönottoa 7-9/2023, mukaanlukien Sensa AI/ML, Pilvi, Fintech ja Moments
- ✪ 250+ uutta käyttötapausta – joista 70 % konfiguroitavissa
- ✪ 352 tuotetoiminnallisuutta lisättiin DS tuoteperheeseen jakson aikana

78 MEUR
Tilaukanta



■ WIP Progress Projects ■ New Projects ■ New ARR ■ Existing ARR



Tecnotreen mahdollistamat asiakasyödyt

Liiketoiminnalliset hyödyt

90 %

Tehostettu tuotetarjooma

5 min. (keskiarvo)

Tuotteiden hintamuutokset

70 %

Alennus kokonaiskustannuksiin

6X

Nopeampi laskujen prosessointi

15+ Apps

Integroitu 360 asiakasnäkymä

Teknilliset hyödyt

100 %

Avoimen lähdekoodin teknologioita

59

Tm-Forum sertifioituja avoimia rajapintoja & eTOM sertifioitu DS toiminnallisuus

1

Sama lähdekoodi kaikissa operaatioissa

66%

Nopeampi integraatio

Container & Docker

Toiminallisuuteen pohjautuvat asennukset

Operatiiviset hyödyt

Ei/Minimaalinen

Alhaallaoloaika kattaen koko DS tuoteperheen

Keskitettyt Logit

Kattaen koko DS tuoteperheen

Ennakoiva monitorointi

Kattaen koko DS tuoteperheen

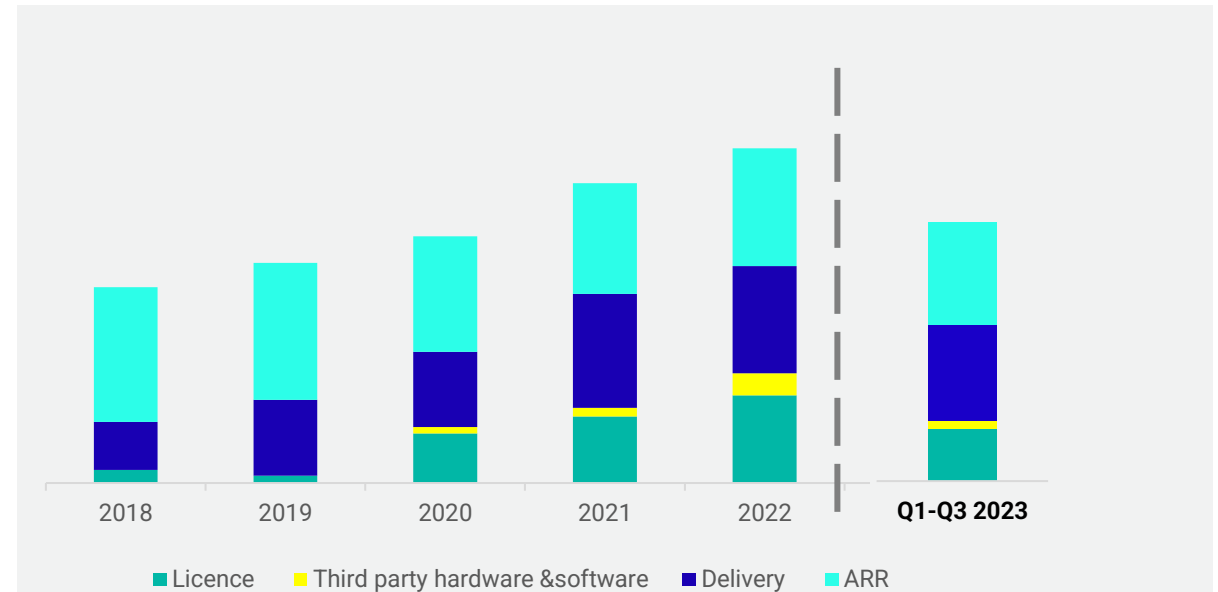
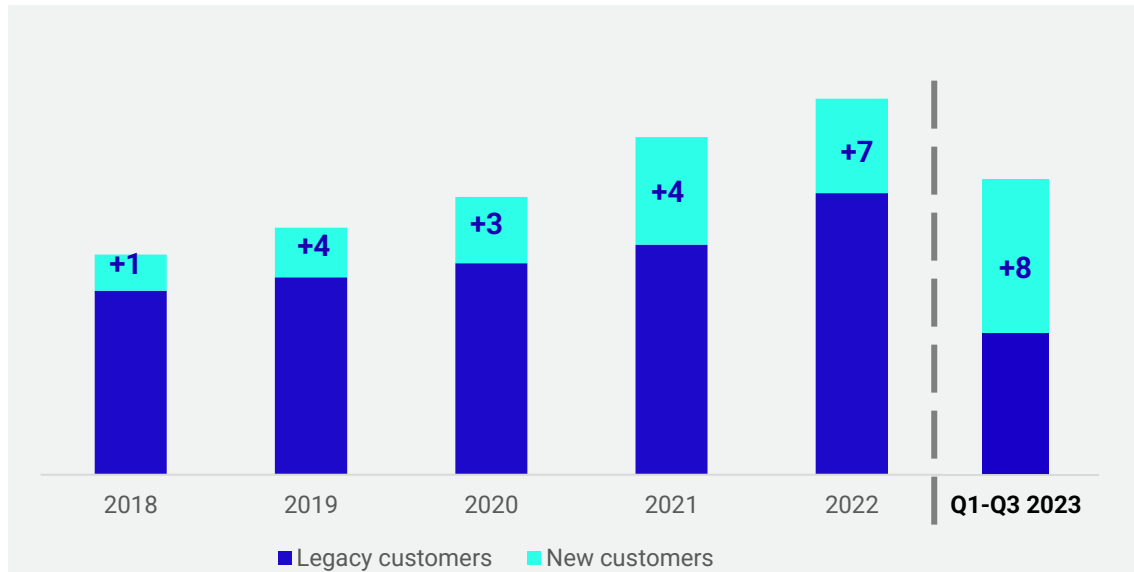
Automaattinen

& Pilvipohjainen asennus

Mittaristoon

Perustuva laskutus prosessien monitorointi

Monipuoliset vakaan kasvun omaavat liikevaihdon lähteet



Asiakasprofiili

- Uudet asiakkaat tuovat huomattavan osan liikevaihdosta
- 27 uutta asiakasta vuoden 2018 jälkeen
– hyvä ristiinmyynti ja lisämyynti potentiaali
- 2 olemassa olevaa, suurimman kokoluokan asiakasta – Claro and MTN
- 2023 liikevaihto uusilta asiakkailta on jo suurempaa kuin liikevaihto näiltä suurilta olemassa olevilta asiakkailta

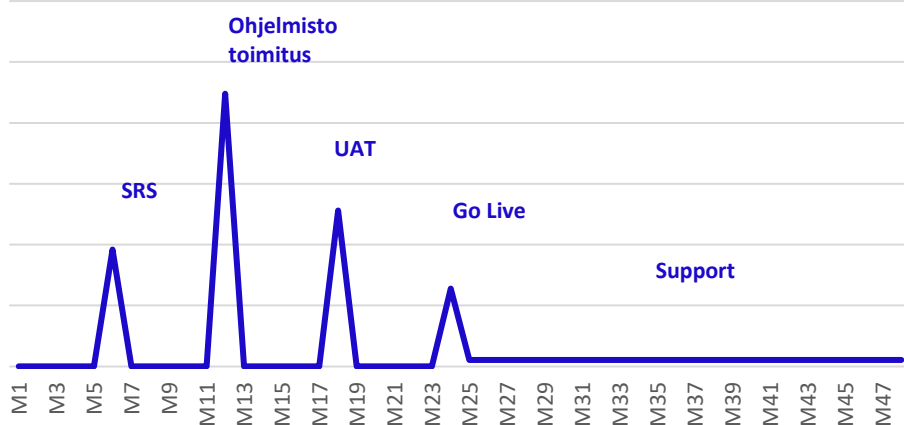
Liiketoimintänäkymä

- Vakaa lisenssimyynnin kasvu vuodesta 2020 lähtien
- Pienentynyt riippuvuus kertaluonteisesta lisenssi- ja projektimyynnistä
- CognitiveScale yritysoston odotetaan lisäävän jatkuvalaskutteisen liikevaihdon osuutta (lisenssi + ylläpito) 2023 lähtien
- Jatkuvalaskutteisen liikevaihdon osuus kasvoi 35 %:sta (2022), 40 %:iin (2023)

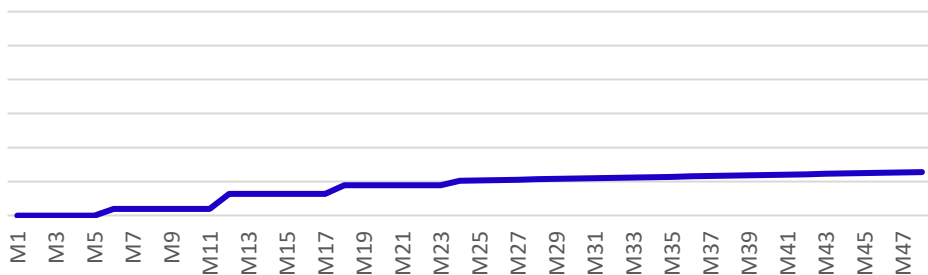


Liiketoimintamallin uudistaminen – Siirtyminen uusiutuvaan liikevaihtoon ja jatkuvaan kassavirtaan

Nykyinen liiketoimintamalli – Tyypillinen projekti



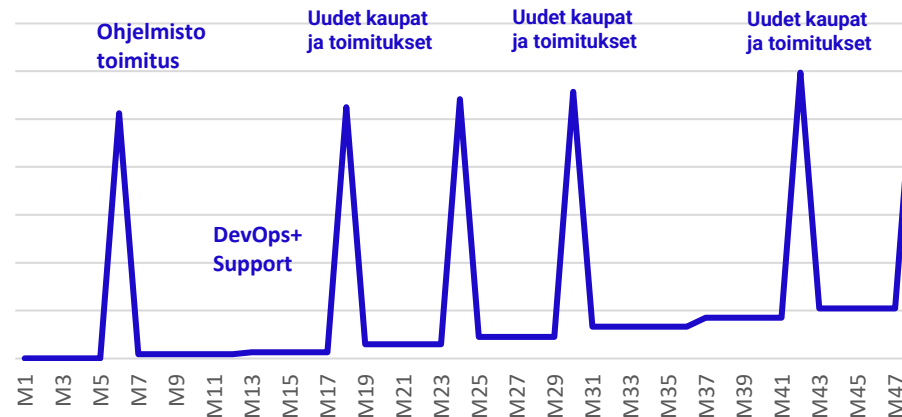
Nykyinen liiketoimintamalli – Kumulatiivinen kassavirta



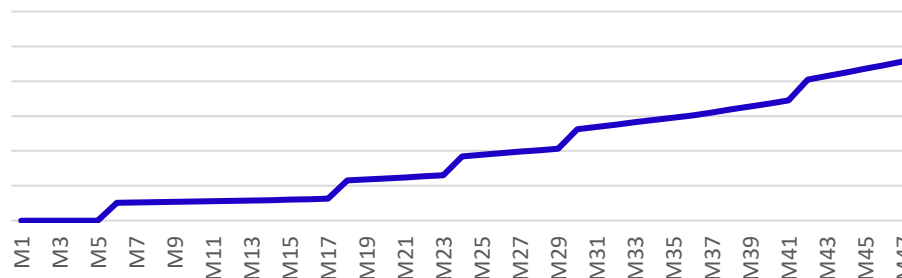
Haasteet:

- Pitkä myyntisykli – kustannusten suunnittelu vaikeaa
- Rajoittaa skaalautuvuutta odotettavissa olevan tilauskannan ja kysynnän kasvaessa
- Useita suuria maksutapahtumia

Muutettu liiketoimintamalli – Projektien välitön käyttöönotto, useat rinnakkaiset projektit



Uusi liiketoimintamalli – Kumulatiivinen kassavirta



Hyödyt:

- Välitön käyttöönotto perustoiminnallisuudella ja sovittu jatkokehitystyömäärä / kk
- Jatkuvalaskutteinen liikevaihto ja jatkuva kassavirta
- Parempi asiakastyytyväisyys – jatkuva parantaminen
- Koodin toimituksen jälkeinen kertaluontoinen kassapaine asiakkaalle vähäisempi
- T&K-kulut voidaan suunnitella tasaisesti ja virtaviivaisesti – kannattavuus paranee
- Parempi skaalautuvuus – Toimitusorganisaatio pystyy toimittamaan enemmän projekteja samanaikaisesti

Tammi-syyskuun 2023 talousluvut

27.10.2023

The background features a dark blue gradient with various financial data visualizations. On the left, there is a candlestick chart with red and blue bars. In the center and right, there are several stacks of coins of varying heights, with blue arrows pointing upwards from them. A faint line graph with a white curve and blue data points is also visible, overlaid on the other elements. The overall aesthetic is professional and data-oriented.

1-9/2023 Taloudellisen tuloksen kohokohdat

Vakaa liikevaihdon kasvu

Parantunut EBIT kasvaneen liikevaihdon ansiosta

Valuuttakurssien vaihtelut vaikuttivat negatiivisesti nettotulokseen

Globaali taloustilanne vaikutti negatiivisesti liiketoiminnan kassavirtaan

Tilauskanta kasvoi huomattavasti johtuen saaduista uusista tilauksista

EUR milj.	Q3/2023	Q3/2022	1-9/23	1-9/22	1-9/21	1-9/20
Liikevaihto	21,4	19,9	56,2	51,5	46,1	38,6
<i>Muutos v-v%</i>	7 %	9 %	9 %	12 %	20 %	17 %
Liiketulos EBIT	6,2	5,0	16,0	12,2	17,7	14,3
<i>Muutos v-v%</i>	23 %	-30 %	31 %	-31 %	24 %	39 %
Rahoituserät	-1,9	0,0	-4,8	0,3	-2,2	-2,6
Verot	-1,0	-1,7	-2,4	-4,2	-2,4	-2,5
Nettotulos	3,2	3,4	8,8	8,3	13,1	9,3
<i>Muutos v-v%</i>	-3 %	-37 %	5 %	-37 %	42 %	89 %
SCIF	11,9	21,9	43,4	47,6	34,3	33,4
<i>Muutos v-v%</i>	-48 %	125 %	-9 %	39 %	3 %	19 %
Saadut tilaukset	31,0	23,2	62,6	74,0	62,6	39,1
<i>Muutos v-v%</i>	+34 %	6 %	-18 %	18 %	60 %	5 %
Tilauskanta			78,0	76,1	58,6	26,7
<i>Muutos v-v%</i>			4 %	30 %	119 %	2 %
EPS	0,01	0,01	0,03	0,03	0,03	0,03

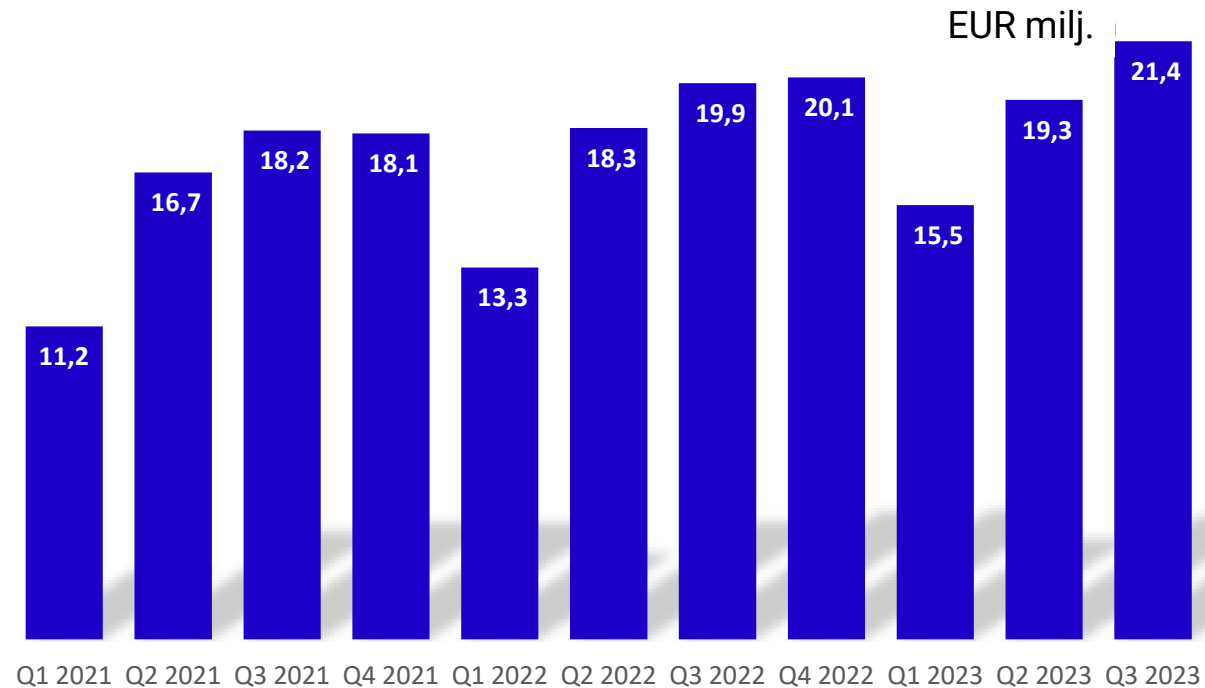


Markkinoiden kysyntään pohjautuva liikevaihdon kasvu; globaali taloustilanne vaikutti liiketoiminnan kassavirtaan

1-9 / 2023 liikevaihto 56,2 M

9 % v-v kasvu

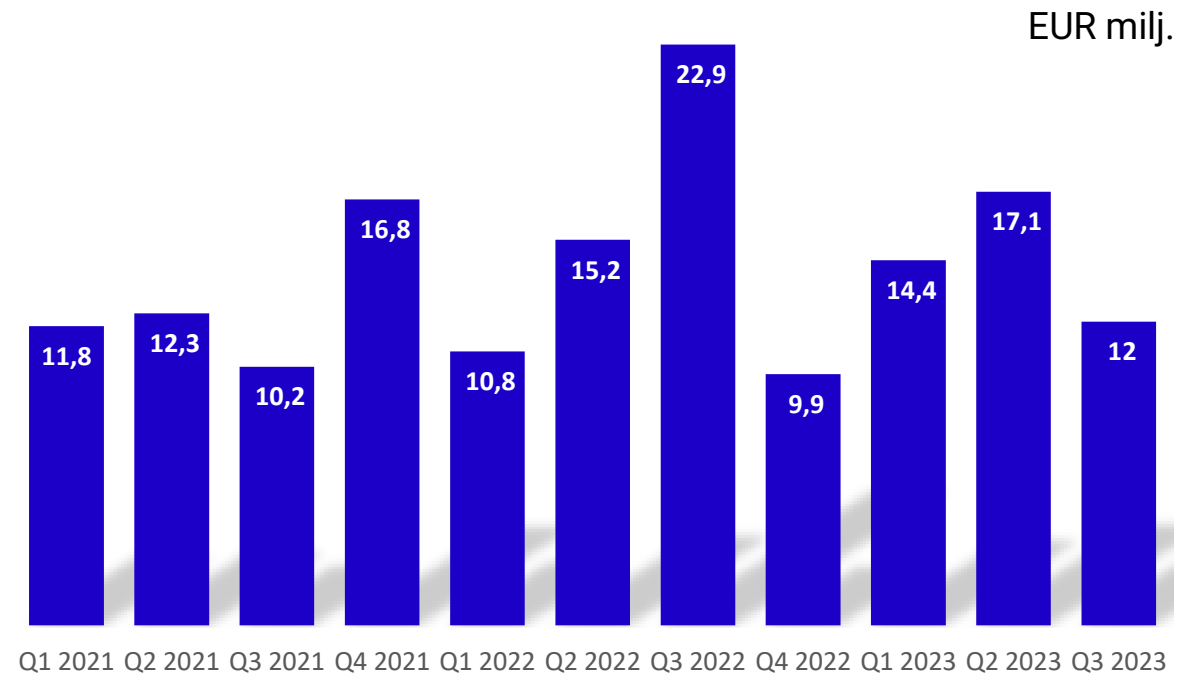
Liikevaihdon voimakas kasvu uusien asiakkaiden ja DS tuoteperheen, sekä uusien tuotteiden – Sensa, DiWa, Moments – kysynnän kasvun ansiosta



1-9 / 2023 kassavirta 43,4 M

-9 % v-v

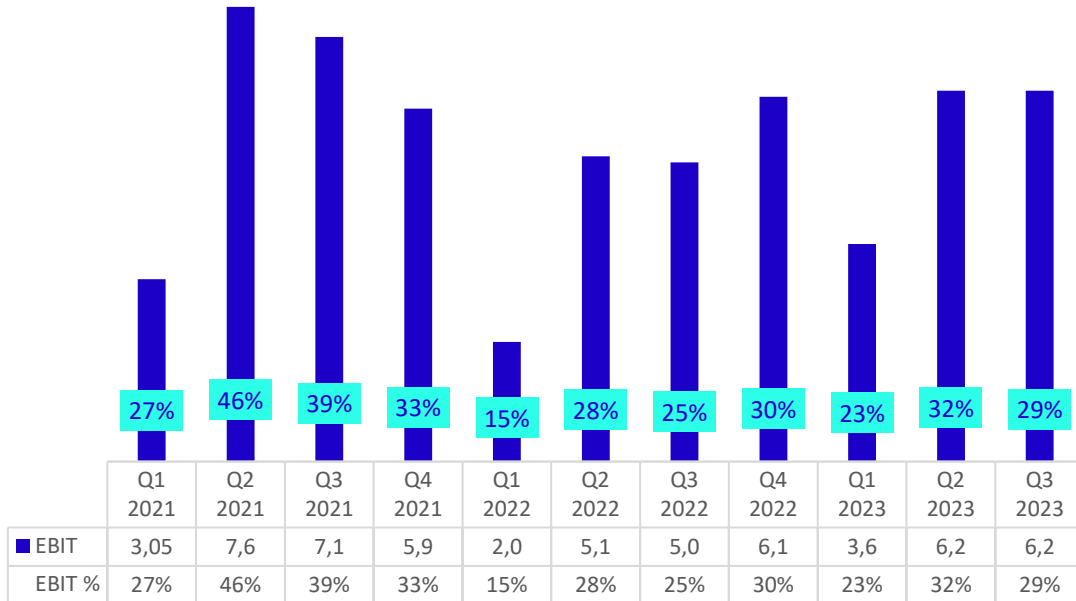
Globaali taloustilanne vaikutti negatiivisesti liiketoiminnan kassavirtaan



Keskittyminen käyttökustannusten optimointiin sekä valuuttakurssiriskien lieventämiseen

1-9 / 2023 Liiketulos (EBIT) 16,0 M
31 % v-v kasvu

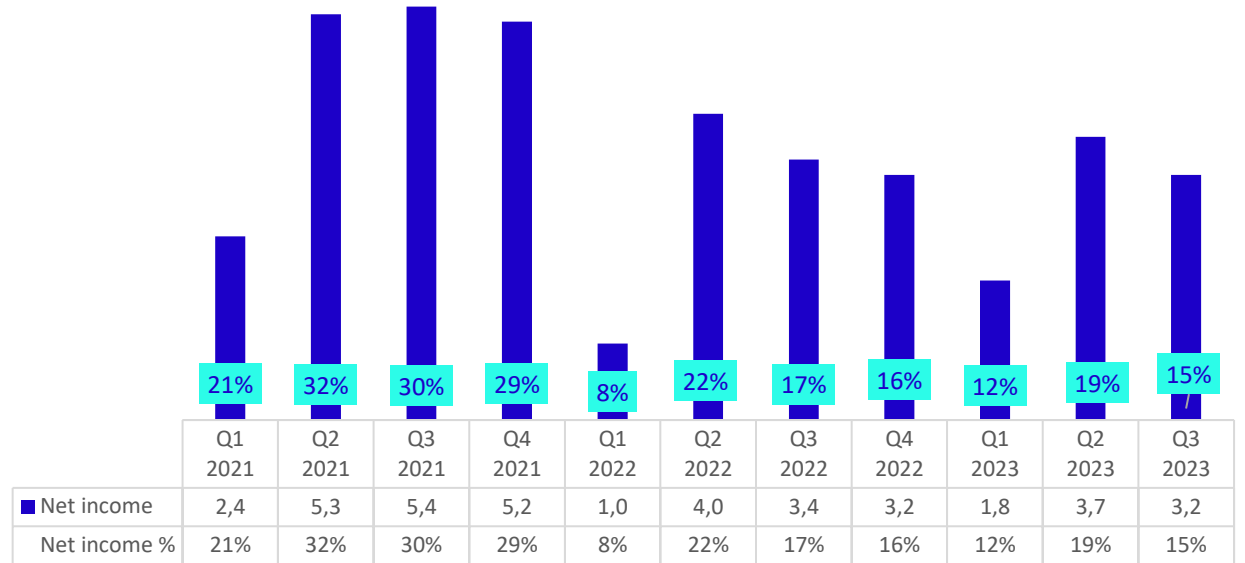
Euro milj.



Euron vahvistuminen dollaria vastaan on vaikuttanut liikevaihtoomme 1,4 miljoonaa ja kustannuksiin 375 K

1-9 / 2023 Nettotulos 8,8 M
+5 % v-v

Euro milj.



Riskit

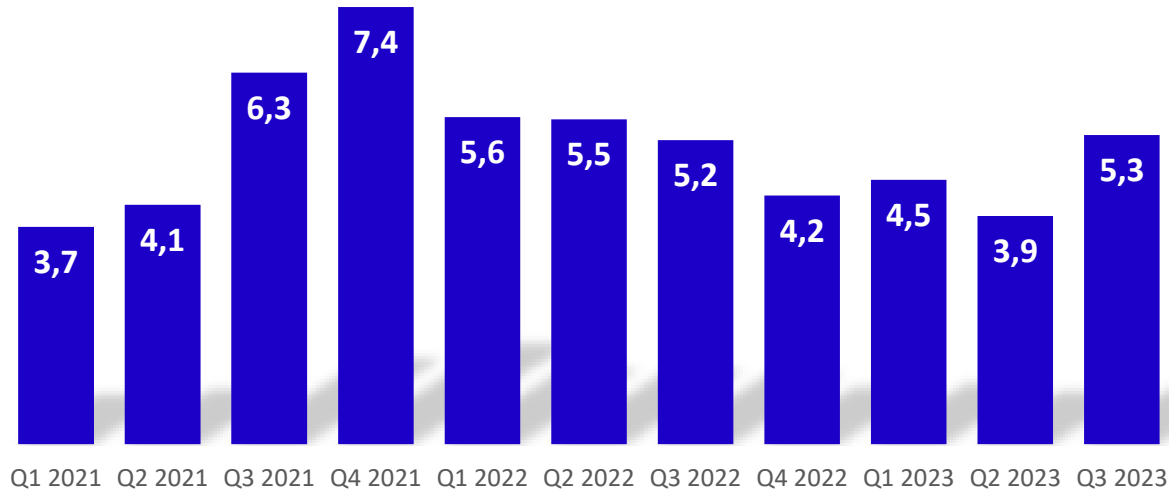
- Epävaka maantieteellinen ja/tai taloudellinen tilanne asiakasmaassa
- Keskuspankkirajoitukset (kovan valuutan puuttuminen)

Toimenpiteet

Treasury-toimintojen tehostaminen uusilla rahoitusinstrumenteilla mm. valuuttavaihtosopimukset ja valuuttatermiinit avainmarkkinoilla

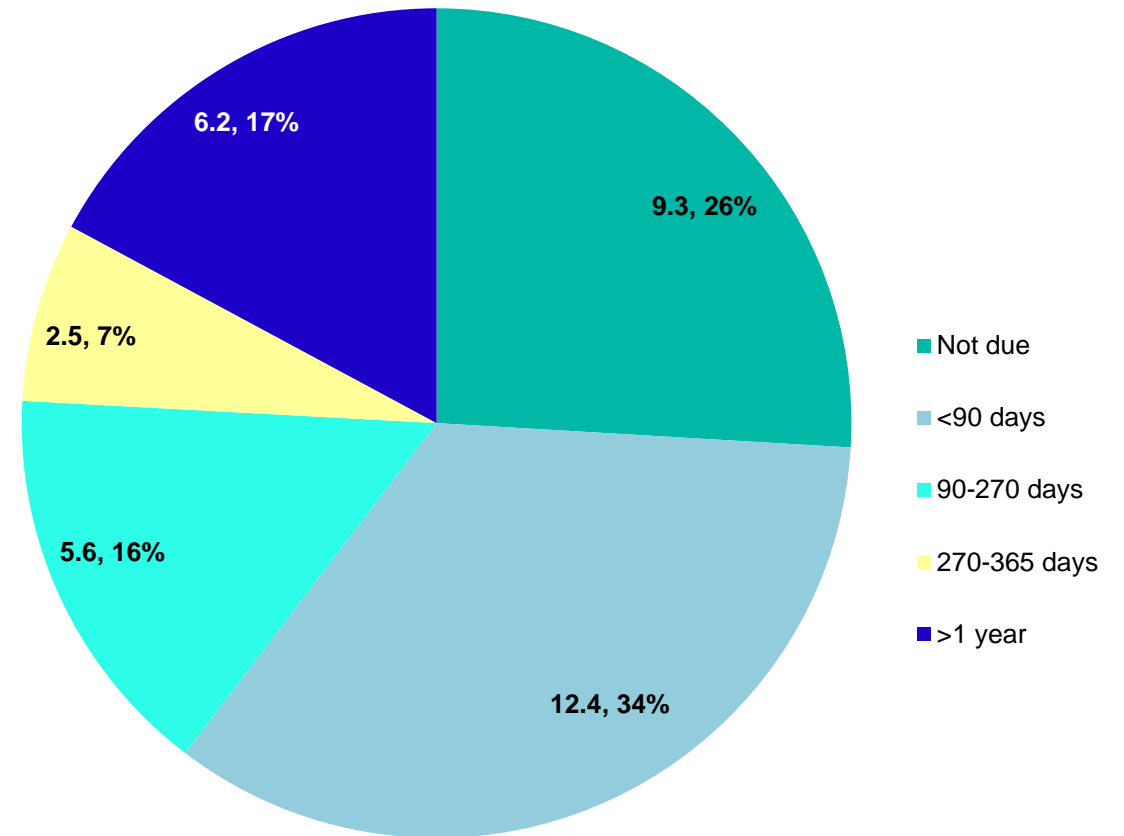
Vakaa current ratio –tunnusluku lyhytaikaisten varojen tukemana

Current ratio



Erääntyvät myyntisaamiset

Total AR 35.9 MEUR (out of which 2.6 MEUR is provided for)



Tärkeimmät toimenpiteet myyntisaamisten kotiuttamiseksi

Myyntikannustimissa mukana kotiuttamistavoitteet

Lyhennetyt maksujaksot saas- ja transaktiotulomallien sekä edistyneen tuotevalmiuden ansiosta

Asiakkaille sakkomaksu myöhästyneistä maksuista

Liiketoimintamallin ja maksusuunnitelman muutos nykyisten asiakkaiden kanssa

Tecnotreen tase

Konsernin lyhennetty tase, EUR milj.

Pitkäaikaiset varat

Aineettomat hyödykkeet

Aineelliset käyttöomaisuushyödykkeet

Laskennalliset verosaamiset

Pitkäaikaiset myynti- ja muut saamiset

Lyhytaikaiset varat

Myyntisaamiset

Muut saamiset

Rahavarat

Varat yhteensä

Oma pääoma

Compulsory convertible debentures

Pitkäaikaiset velat

Pitkäaikaiset korolliset velat

Muut pitkäaikaiset velat

Lyhytaikaiset velat

Lyhytaikaiset korolliset velat

Ostovelat

Oma pääoma ja velat yhteensä

9/2023

9/2022

Erotus

31,4

14,4

118 %

0,4

0,4

0 %

0,9

0,7

29 %

2

1,7

18 %

33,3

35,8

-7 %

38

25

52 %

15,5

19,9

-22 %

121,6

97,9

24 %

86,1

79,1

9 %

14,1

0

1,2

0

3,7

3,2

16 %

4,7

0

11,8

15,6

-24 %

121,6

97,9

24 %

☐ Merkitävä tuotekehitys panostus tuoteiden - ja tuoteportfolion kehittämiseen

☐ Muiden saatavien kasvu: Takuuvuokrat, ja tulevilla kausilla palautuvat veroennakot

☐ CCD:n merkitsijöiden panos - 14,1 M



CCD Tilanne

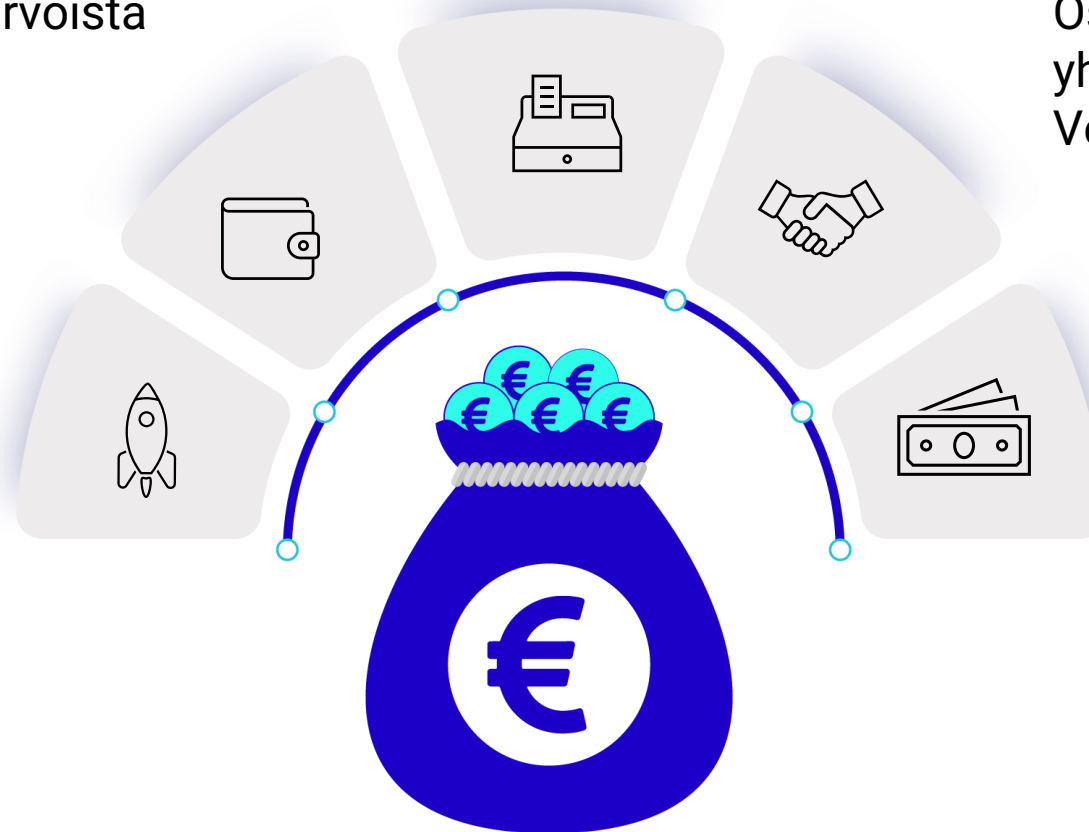
14.1 MEUR on kerätty tähän
mennessä sovittujen ehtojen
mukaisesti

431 kpl 100KEUR arvoista
merkintää

Osakkeenomistajien
yhteenliittymä on sopinut 200
Velkakirjan merkinnästä

Ohjelma
käynnistettiin
22.6.2023

Loput 9 merkintää odotetaan
tapahtuvan sopimuksen
mukaisesti ohjelman loppuun
saattamiseksi



Näkymät ja riskit

27.10.2023



Näkymät vuodelle 2023 ennallaan ja niitä on tarkennettu

Liikevaihdon
odotetaan
kasvavan

9 % - 13 %
(7 % - 15 %)

Liikevoiton (EBIT)
odotetaan
kasvavan

15 % - 20 %
(10 % - 20 %)

Säästötoimenpitei-
den vaikutus
vuoden 2023
loppuun mennessä

5 % - 7 %

Myyntisaamisten
kotiuttamisen
odotetaan
kasvavan

12 % - 14 %
(12 % - 18 %)

Odotukset:

- Jatkuva markkinakysyntä tuotteillemme ja ratkaisuillemme
- Lyhyen ajan vaikutus liikevoittoon yhdistettynä pitkäaikaisiin liikevaihtovaikutuksiin AIML-investoinnin myötä
- Kustannussäästöt realisoituvat vuoden 2023 viimeiseltä vuosineljännekseltä vuoteen 2024 asti
- Valuuttakurssien odotetaan pysyvän suurin piirtein nykyisillä tasoilla

Avainriskit

Kustannuksiin kohdistuvat paineet

1. Maantieteellinen inflaatio
2. Asiakkaiden diversiteetti & Maantieteellinen laajentuminen

Toimenpiteet

Kulujen optimointisuunnitelma – etäkäyttö ja tuotteistaminen pilviympäristössä

1

Investoinnit

1. Investoinnit, jotka mahdollistavat suuren tilauskannan toimittamisen
2. Hajauttamiseen yli pelkän BSS:n tarvitaan investointeja AI/ML:ään, Fintechiin, OTT:hen

Toimenpiteet

Tuotteen jatkuva kehitys, mikä mahdollistaa nopeamman käyttöönottosyklin ja myyntisaamisten kotiuttamisen

Arvopohjainen hinnoittelu parantaa katteita

Selkeä epäorgaanisen kasvun ja laajentumisen strategia

2

Myyntisaamiset ja valuuttavaikutukset

1. Käteisvarojen kertymistä vaikeuttavat monet tekijät kuten liikevaihdon kertyminen kehittyviltä markkinoilta ja globaali taloustilanne
- 2 Pitkät projektit ja jatkuvat korjaustoimenpiteet

Toimenpiteet

Keskitytään orgaaniseen ja epäorgaanisen kasvuun Pohjois-Amerikassa, EU:ssa ja Lähi-idässä

Tuoteparannusten kautta pyritään lyhentämään maksusyklejä

Tehostetaan treasury-toimintoja uusilla taloudellisilla instrumenteilla

3

Miksi Tecnotree on houkutteleva investointikohde?

Avaintekijät

Tecnotree

Iso potentiaalinen markkina

- Markkinoiden koko
- Kilpailukyky
- Markkinoiden kasvuvauhti

- 60B OSS/BSS markkina 14% vuosittaisella kasvulla
- Suotuisa markkinatilanne: CSP -> DSPs muutos hyödyntäen joustavia pilvipalveluita

Kysyntä

- Olemassaolevat asiakkaat
- Tilaajat
- Arvolupaus

- Uusien asiakkaiden liikevaihdon kasvu on suurempaa kuin olemassaolevien asiakkaiden liikevaihdon kasvu
- Uusiutuva liikevaihto kasvaa vuosi vuodelta
- B2B2X liiketoimintapotentiaali 1Bn+ tilaajalle

Kilpailukykyinen ja erilainen teknologia

- Teknologia
- Alusta
- Patentit

- 250+ valmista toiminnallista kokonaisuutta
- 70% konfiguroitavuus low code/no code implementoinnilla
- 114+ Aiml patenttia

Houkuttelavat kasvumahdollisuudet

- Liikevaihdon kasvu
- Kasvutekijät
- Uusasiakashankinta

- 14% vuosittainen liikevaihdon kasvu (viimeiset 5 vuotta)
- 516 % markkina-arvon kasvu 5 vuoden aikana
- 27 uutta asiakasta 2018 jälkeen, ja sen tuoma cross-sell upsell mahdollisuus

Vakuuttava kannattavuus ja taloudellinen profiili

- EBITDA
- Nettotulos
- Omapääoma

- 36 % EBIT 5 vuoden CAGR
- 40 % tähänastisesta 2023 liikevaihdosta tulee korkean kannattavuuden uusiutuvasta liikevaihdosta
- Oman pääoman kasvu – **7,7Me in 2018 to 81,6 Me in Sept-2023**



Q&A



KIITOS

Sijoittajasuhteet, yhteystiedot:

indires.vivekananda@tecnotree.com

Investor.relations@tecnotree.com