

Tecnotree

Tecnotree Varsinainen Yhtiökokous 2024

15.4.2024



Toimitusjohtajan katsaus

Varsinainen Yhtiökokous 2024

15.4.2024

Padma Ravichander, Toimitusjohtaja



Suunniteltu osinkotavoite sisällytetään ylimmän johdon palkkiojärjestelmiin

Edellyttäen, että osakkeenomistajat yhtiökokouksessa hyväksyvät käänteisen splitin ja väliaikaisen osingonmaksupolitiikan, Yhtiön johto ryhtyy seuraaviin toimiin koskien johdon palkkioita.

- i. Yhtiö ottaa käyttöön vakaan osinkopolitiikan.
- i. Yhtiö pyrkii sitomaan osuuden ylimmän johdon palkkioista vapaaseen kassavirtaan ja maksettaviin osinkoihin. Tavoitteet olisivat seuraavat:
 - i. Johdon tulee päättää kalenterivuosi 2024 positiivisella vapaalla kassavirralla, mukaan lukien mahdolliset osingot.
 - ii. Johdon on kyettävä mahdollistamaan vakaa 0,02 euron osakekohtainen osingonjako vuodesta 2025 alkaen.
 - iii. Selvennys: Yhtiö ei sitoudu jatkuvaan 0,02 euron osakekohtaiseen osinkoon, mutta haluaa näin selventää osakkeenomistajille, miten johdon palkkiot sidotaan osingonjakoon.

Nykyiset palkkiot suhteutetaan tämän tavoitteen saavuttamiseksi.

- Johdon palkkioita ei koroteta muutoin kuin elinkustannusmuutosten mukaisesti 2024.
- Toimitusjohtajan ja talousjohtajan kiinteästä palkasta 10 % ja bonuksesta 20 % on sidottu edellä mainittuun tavoitteeseen (i).
- CPO, CDO, CPEO, CMO, CPPO, CTO COO ja CRIO:n ja alueellisten myyntiyksiköiden vetäjien bonuksesta 20 % sidotaan yllä mainittuun tavoitteeseen (i).

Tecnotreen tulevaisuuden menestystekijät



	2024	2025	2026
Asiakas	Integroitu AI	Asiakkaan itsensä konfigroitavissa olevat tuotteet	Yhdistetyt 5G, AI, IOT tuotteet
Sijoittaja	Vapaa kassavirta + osinko	Nopeampi kasvu & tuotto	Sijoittajien luottamus
Työntekijä	AI työntekijöiden tukena	ESG - osallistava kulttuuri	Oman pääoman tuotto
Markkina-analyytikko	Haastajan rooli markkinoilla	Markkinaosuuden kasvattaminen	Suosittelun toimittaja kehittyvillä - ja kehittyneillä markkinoilla

Taloudelliset tulokset 2023

Tilaukertymä

▲ 95,4 ME
▲ V-V 11 %

Tilaukanta

▲ 80,2 ME
▲ V-V 16 %

EBIT

▲ 23,8 ME
▲ V-V 30 %

Oma pääoma

▲ 86,5 ME
▲ V-V 8 %

Liikevaihto

78,4 ME
V-V 9 %

Kiinteillä valuuttakursseilla

▲ 107,2 ME
V-V 47 %

Kassavirta

62,3 ME
V-V 6 %

Kiinteillä valuuttakursseilla

▲ 84,1 ME
V-V 40 %

Tecnotreen saavutukset 2023

12 uutta asiasta

3 MVNOs

3 asiakasta Pohjois-Amerikassa



radian



14 tärkeintä toimitusta

Tuetaan yli 40 eri liiketoiminta-alueita

3 toimitusta tehtiin alle 12 kuukaudessa



MTN- Nigeria (100milj. + tilaajaa) – Metamorphose

MTN IC - B2B

MTN South Sudan, MTN ESwatini, MTN Zambia - B2C



STCK – B2C Residential, B2C Employee, WBS and Mediation



Zain Bahrain – Lead & Prospects, Bill Layout Designer



Zain-South Sudan – BSS Switch, Mediation



Comium Gambia – Prepaid Live



Claro Peru 360 (AIML Profile of One)

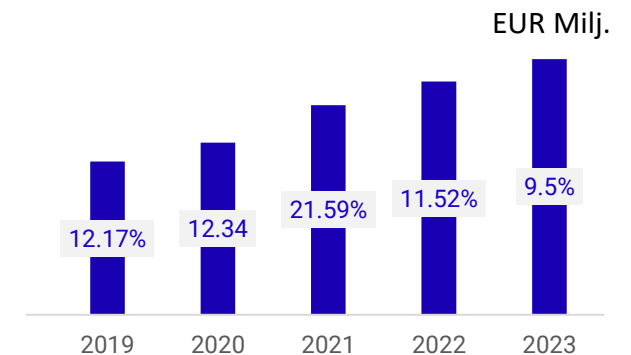


UHG – healthcare vertical integration use case



Radian – photo AI solution

Markkinoita nopeampi liikevaihdon kasvu @ 2.1%



Alan tunnustuksia

- Gartner tunnustaa Tecnotreen haastajana kasvavalla markkinaosuudella
- 51 % viimeisen 5 vuoden liikevaihdosta tuli uusilta asiakkailta
- 12 uutta asiakasta 2023, yhteensä 31 uutta asiakasta vuoden 2018 jälkeen
- Säännöllisesti toistuva markkinoita nopeampi kasvu 13 % CAGR



CIO's award for Best Project – Metamorphose



Best Telecom Monetisation Platform

137+

Patenttia lisätyn älykkyyden (Augmented Intelligence, AGI) alueella (2023)



Kasvava maailmanlaajuinen asiakaskunta

Asiakastuki toimii vuorokauden ympäri ja toimitukset tehdään normaaliin työaikaan hyödyntäen globaalia organisaatiota **32 eri toimipisteessä**



Gartner
Customer Experience – 2023
Revenue Monetisation - 2023

1 Bn+

Tilaajaa

90+

Operaattori-asiakasta

70+

Eri maassa asennuksia

80+ %

Työntekijöistä TM Forum sertifioituja

60+

BSS-järjestelmävaihdoksia maailmanlaajuisesti

40+

Myynnin tulouttamisen mahdollistavia laskutus - ja veloitus järjestelmätöimituksia (Billing & Charging)



Toimitukset ja asiakaskunta 2023



Jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) osuus liikevaihdosta kasvoi 35 %:sta (2022), 48 %:iin (2023)



Yli 70 % tilauskannasta on ARR-liikevaihtoa



250+ toimitusvalmista tapahtumaketjua (journey) ja 1000+ uutta tuote toiminnallisuutta toimitettu Digital tuoteperheen avulla 2023



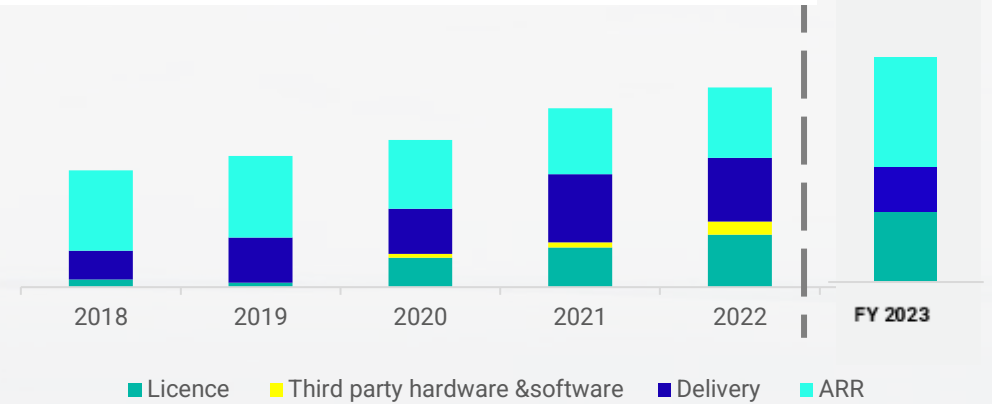
Toimitamme isoja digitaalisia muutoshankkeita maailmanlaajuisesti



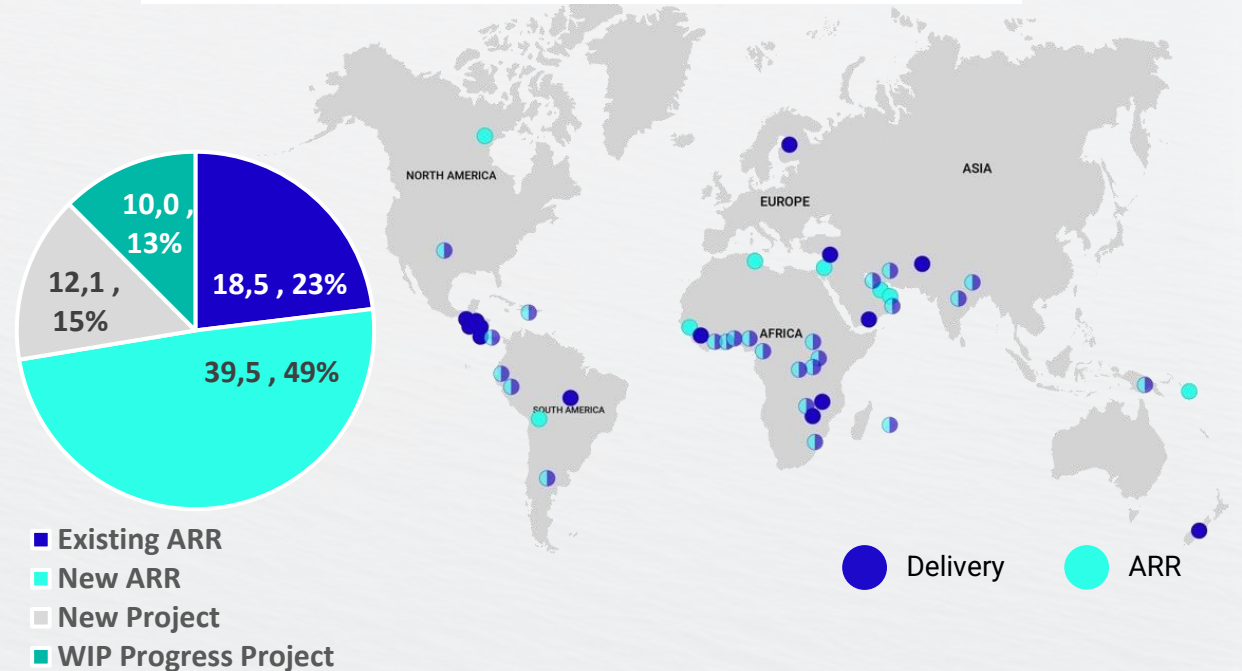
Liiketoimintamallin muutos "Think Cash Do Cash"

ARR: Jatkuva vuosilaskutus

Liikevaihdon jakauma



Ennätysellinen tilauskanta 80,2 M



Tecnotreen liiketoimintamalli – hajautettu tarjonta & monipuoliset tulovirrat

Kilpailukykyinen tuotteistettu portfolio, joka nopeuttaa käyttöönottoa ja tulokseen perustuvia liiketoiminnan muutoshankkeita. Lisääntyneet toistuvien tulojen liiketoimintamallit (RR) mahdollistavat Tecnotreen tilausten 20 % nopeamman kassavirtakertymän 2023 (order to cash).

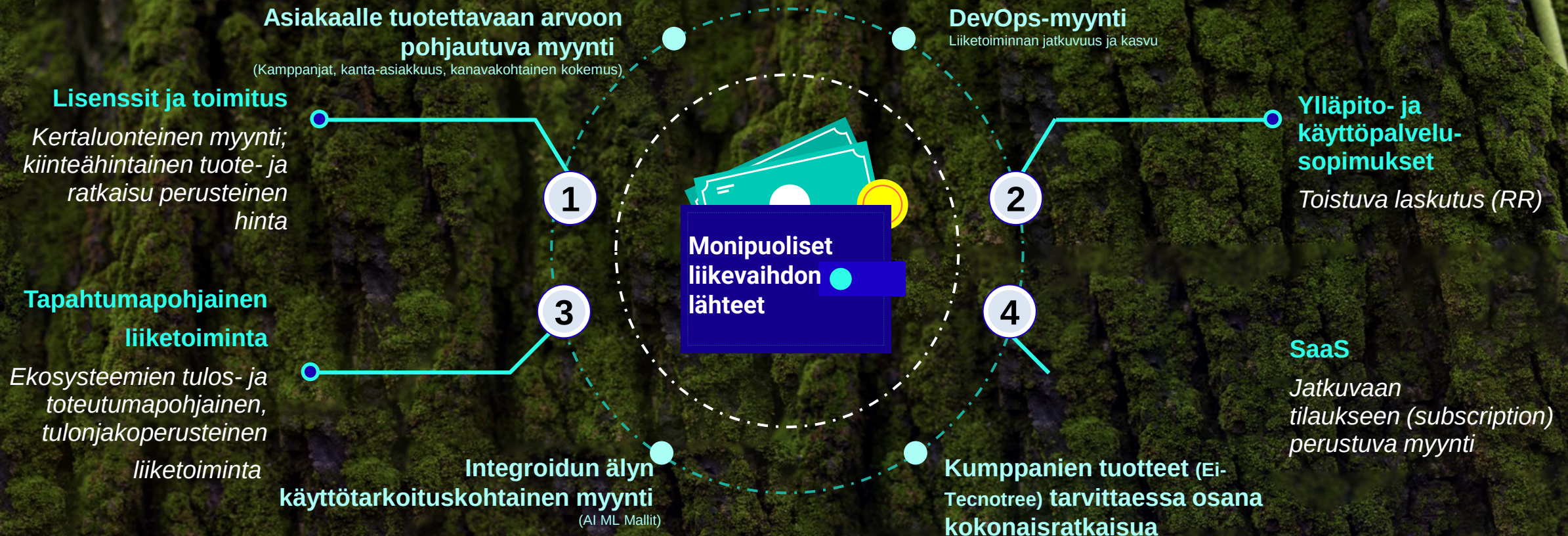
Tecnotree
edge

Tecnotree
SWITCH

Tecnotree
moments

Tecnotree
DIWA

Tecnotree SENSE AI ML
FABRIC



Tecnotreen AI-strategiana on mahdollistaa asiakasliiketoiminnan kasvu sekä oman toiminnan tehostaminen



Asiakaspalvelijoita
tukeva Co-Pilot
Shoots ChatBot



Tecnotree Roots, omaa
toimintaa tukeva ChatBot

Asiakkaat

Liiketoimintatarpeisiin
perustuva kyvykkyyksien
mahdollistaminen

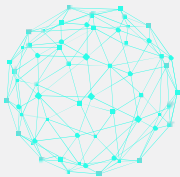
Toimitus & tuki

Asiakasympäristöjen
syvälinen ymmärtäminen

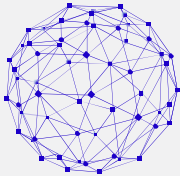
Työntekijän avustus

Yksityisyys, tarkkuus, ohjeistus ja
politiikat

137+
AI PATENTTIA



Perusmallit



Omat mallit



Perinteiset mallit, rakenteet,
perinteinen AI

Tecnotree AI käyttökohteet

- Profiilitieto
- Väestötiedot
- Ostotapahtumat ja palvelut
- Liikevaihto ja laskutus

- Vikailmoitukset
- Vuorovaikutus
- Kanta-asiakasohjelmat
- Käyttö & käyttäytyminen
- Fintech/Mobile Money

Tecnotree on telecom -arkkitehtuuristandardien edelläkävijä

59 TMF Open APIs
conformed with



ISO Security Certifications

Filters:	Company Name	All Badges	All API Certifications
Company Name	APIs certified	Latest date	Badge
Tecnotree	See certified APIs (59)	September 2023	OPEN API CERTIFIED
globetom [®] technology for business agility	See certified APIs (55)	September 2023	OPEN API CERTIFIED
Whale Cloud	See certified APIs (53)	September 2023	OPEN API CERTIFIED
Jio	See certified APIs (52)	August 2022	OPEN API CERTIFIED
HUAWEI	See certified APIs (51)	September 2023	OPEN API CERTIFIED
axiata AXIATA DIGITAL LABS	See certified APIs (50)	June 2023	OPEN API CERTIFIED
Totogi	See certified APIs (44)	March 2022	OPEN API CERTIFIED
comviva	See certified APIs (29)	May 2022	OPEN API CERTIFIED

<https://www.tmforum.org/conformance-certification/open-api-conformance/>



9 Real World
OPEN API

First Digital Platform Company in the
World to be Certified for
Real-World Open API Implementation

Diamond Badge



Gartner

Customer Experience – 2023
Revenue Monetisation - 2023

8+

Digital Stack Go-lives in
Tier 1, Tier 2, Tier 3 OpCos
with TMF Framework
conformed digital stack

10 eTOM
certified solution

Digital Products including
provisioning and partner
management

Tecnotreen saavutettavissa oleva markkina

- **BSS** globaali kokonaismarkkina 2023 oli **11,2 mrd. dollaria**
- Gartner tunnustaa **Tecnotreen haastajana**, jonka markkinaosuus on kasvussa
- Tecnotreen saavutettavissa oleva markkina (TAM) on kaksinkertaistunut viimeisen 4 vuoden aikana (0-19 % -> 20-39 % osuus BSS IT globaalista kokonaismarkkinasta)
- Vuoden 2023 tilauksista **Moments, AIML, DiWa** tuotteet vastasivat yli **15 %**

Vuosi 2020

BBS toimittajien markkinatilanne

80-90%	60-70%	40-59%	20-39%	0-19%
Amdocs	Netcracker	Ericsson	CSG Huawei MSTRIXX Software Oracle Salesforce	Bearing Point Beyond Cerillion Comarch Etiya Nexign Nokia Optiva Sterlite Technologies Tecnotree Whale Cloud Technology

Vuosi 2022

BBS toimittajien markkinatilanne

80-90%	60-70%	40-59%	20-39%	0-19%
	Amdocs Netcracker Salesforce	Oracle	CSG Ericsson Tecnotree	Beyond Now Cerillion CloudSense Comarch Comviva Etiya Hansen Huawei Qvantel SAP Sterlite TCS Whale Cloud

*Tecnotree on parantanut markkina-asemaansa 2020 – 2022 (Gartner)

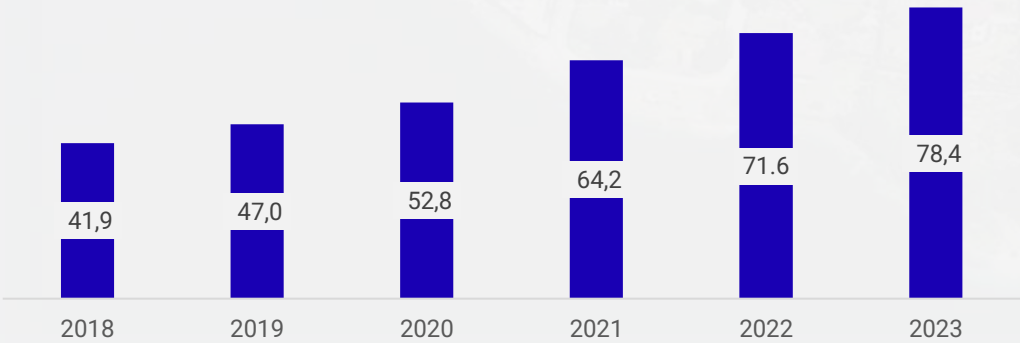
Total addressable market = saavutettavissa oleva markkina

Liikevaihto kasvaa markkinoita nopeammin

milj. euroa

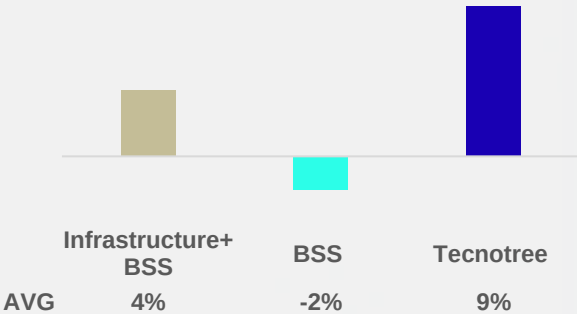
Tecnotree: +13 % CAGR

BSS* Global market: 2,1 % (2022-27)

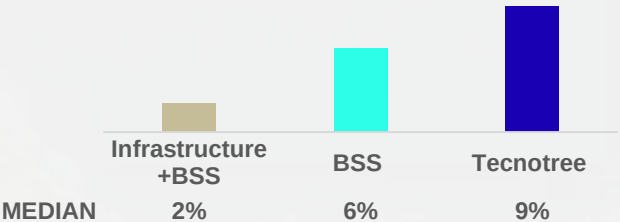


Liikevaihdon kasvu nopeampaa kuin kilpailijoilla (2023 vs 2022)

Infrastructure + BSS :
Tech Mahindra, Ericsson, Cerillion, STL, NEC



BSS :
CSG, Amdocs, Optiva



Tecnotree sijoituskohteena

VAHVAT TALOUSLUVUT

Vakaa taloudellinen tilanne

Vahva tase

Myyntisaatavat eivät ole riippuvaisia yhdestä laajasta projektista, joka voisi aiheuttaa huomattavaa riskiä saatavien tulouttamisessa



KASVU

Vakaa orgaaninen kasvu ja kaikkien aikojen isoin tilauskanta

Laajeneva, laadukas ja vakavarainen asiakaskunta (STC, Zain Ooredoo etc)

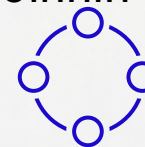
Laajentuminen suurille uusille markkinoille (Europpa ja Pohjois-Amerikka)



TUOTTEET & TOIMINTA

Markkinoiden muuttuvaan kysyntään sopiva tulevaisuuteen suuntautunut tuoteportfolio

Korkea liike-tulos, toimintatavan jatkuva uudistaminen tuotekehityksen, kustannustehokkuuden sekä organisaation optimoinnin kautta



2023 taloudelliset tiedot



Indiresch Vivekananda
Talousjohtaja

15.4.2024



Vuoden 2023 taloudellisen tuloksen kohokohtat

- ❑ Vakaa liikevaihdon kasvu
- ❑ Yrityksen historian korkein liikevaihto 107,2 milj. euroa (72,7) kiinteillä valuuttakursseilla
- ❑ Parantunut liiketulos kasvaneen liikevaihdon ansiosta
- ❑ Valuuttakurssitappioilla iso vaikutus tulokseen
- ❑ Parantunut kassavirta ja perintä
- ❑ Myynnin kassavirta oli 84,1 milj. Euroa (60,1) edellisen vuoden lopun vaihtokurssilla laskettuna
- ❑ Merkittävä uusien tilausten määrä johti ennätysellisen korkeaan tilauskantaan

EUR milj.	01-12/2023	01-12/2022
Liikevaihto	78,4	71,6
<i>Muutos v-v%</i>	9 %	11 %
Liiketulos EBIT	23,8	18,3
<i>Muutos v-v%</i>	30 %	-23 %
<i>Rahoituserät</i>	-9,9	-1,1
<i>Tuloverot</i>	-2,8	-5,7
Kauden tulos	11,2	11,6
<i>Muutos v-v%</i>	-4 %	-37 %
Myynnin kassavirta	62,3	58,8
<i>Muutos v-v%</i>	6 %	15 %
Saadut tilaukset	95,6	85,7
<i>Muutos v-v%</i>	11 %	0 %
Tilauskanta	80,2	68,9
<i>Muutos v-v%</i>	16 %	29 %
Osakekohtainen tulos	0,04	0,04

Liikevaihto kasvoi kysynnän mukana - saatavien kotiuttamista tehostettiin

2023 liikevaihto 78,4 M

9 % kasvu verrattuna vuoteen 2022

Yhtiön liikevaihto oli historian korkein EUR 107,2 (72,7) milj. Kiinteillä valuuttakursseilla – kasvua 47%



2023 kassavirta 62,3 M

6 % kasvu verrattuna vuoteen 2022

Koko vuoden operatiivinen kassavirta kiinteillä valuuttakursseilla oli 84,1 milj. euroa (60,1) - kasvua ~40 %

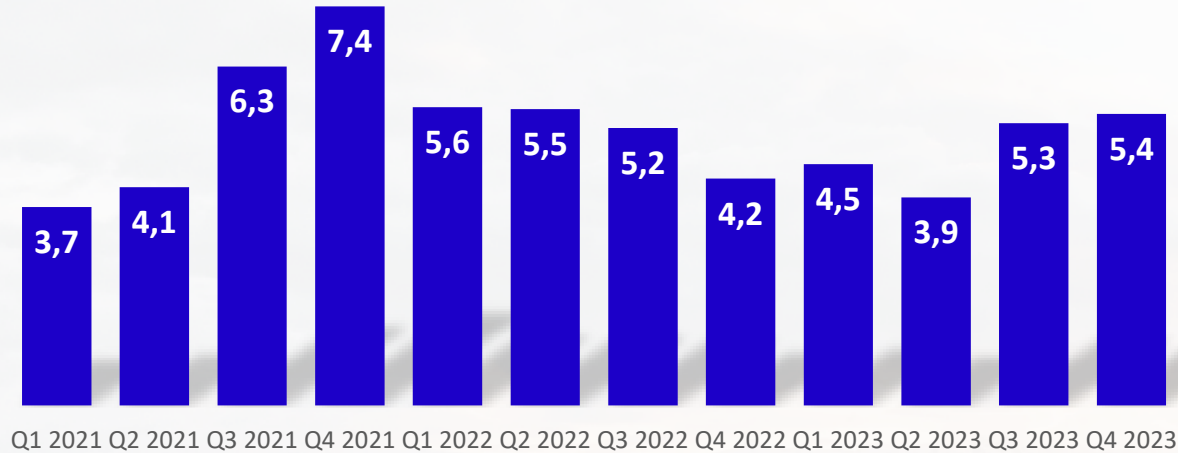


Saatavien kotiuttamiseen liittyvät toimenpiteet

- ☐ Think cash. Do cash – jatkuva myynnin kassavirran seuranta
- ☐ Jatkuvaan laskutukseen pohjautuvan liiketoimintamalliin ennustettavuuden parantaminen
- ☐ Tuotteistamisen tehostaminen mahdollisesti nopeammat toimitukset
- ☐ Valuutanvaihtosopimusten ja varausten hyödyntäminen päämarkkina-alueilla
- ☐ Laajentuminen kehittyneille markkinoille kilpailukykyisiä tuotteita hyödyntäen

Hyvät taloudelliset tunnusluvut

Maksuvalmius, Current Ratio

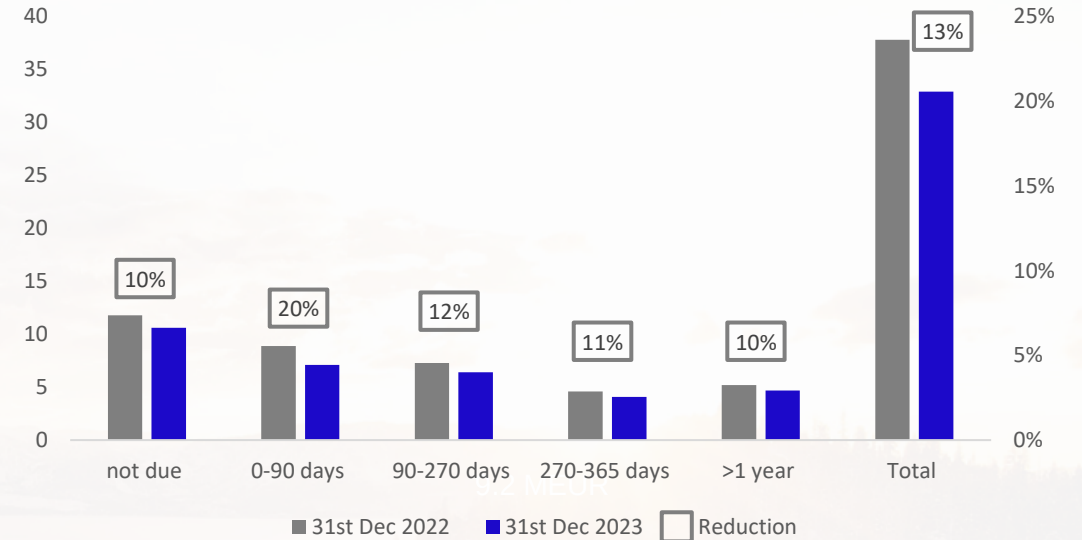


Velkaantumisaste, Debt/equity ratio

Yhtiön velkaantumisaste on matala verrattuna kilpailijoihin

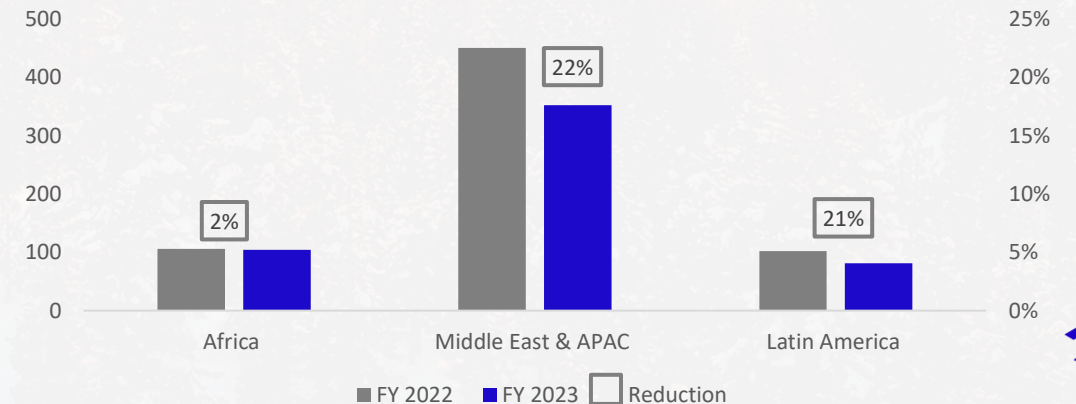
Company	2021	2022	2023
Tecnotree	-	6 %	7 %
Cerillion	24 %	15 %	9 %
Hansen	47 %	33 %	20 %
Comarch	15 %	15 %	12 %
Optiva	248 %	336 %	258 %
Amdocs	18 %	18 %	18 %
CSG	31 %	106 %	196 %
Zuora	27 %	256 %	297 %
QT Group	29 %	28 %	17 %

Myyntisaatavien vanheneminen



Saatavat DSO (päivät myynnistä - maksuun)

Noin 20 % lyhyempi sykli verrattuna vuoteen 2022



Kustannusten optimointi vaikutti tulokseen positiivisesti

2023 liike-tulos (EBIT) 23,8 miljoonaa euroa
30 % v-v kasvu

Euro milj.



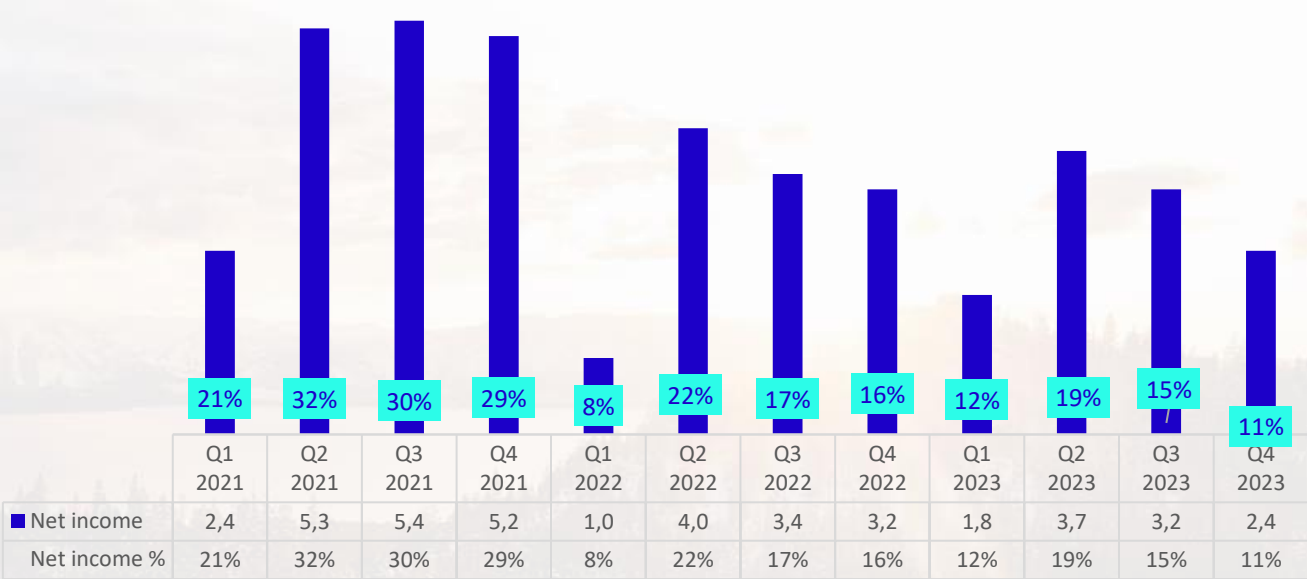
Liikevaihdon kasvaessa 9%, yhtiö onnistui pitämään käyttökustannukset edellisen vuoden tasolla ja liike-tulos (EBIT) kasvoi 30 %:ia.

Yhtiö jatkaa käyttökustannusten tarkkaa seurantaan tavoitteena vakaa liike-tuloksen kasvu vuonna 2024

Maailmanlaajuinen kustannustehokkuuden parantaminen

2023 tulos 11,2 miljoonaa euroa
-4 % v-v

Euro milj.



Riskit

- Valuutan devalvaatio Nigeriassa ja Argentiinassa
- Korkea inflaatiotaso maissa, joissa yhtiöllä on asiakkaita

Toimenpiteet

- Neuvottelut asiakkaiden kanssa valuuttariskien pienentämiseksi
- Asiakaskunnan laajentaminen taloudellisesti vakaammille markkina-alueille (Pohjois-Amerikka ja Eurooppa)
- Suojausten ja Swappien järjestely johtavien rahoituslaitosten kanssa



Maailmanlaajuinen kustannussäästöohjelma

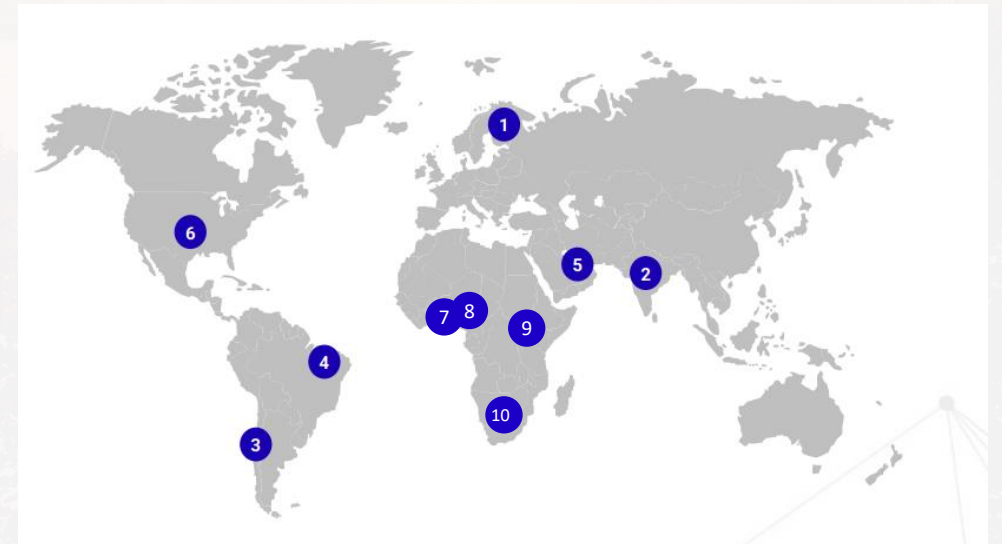
Tavoitteena saavuttaa vuoden 2025 aikana kustannussäästöt, jotka ovat 5-7 %:ia kokonaiskustannuksista

- ☐ Ihmiset
- ☐ Infrastrukturi
- ☐ Muut operatiiviset kulut
- ☐ Prosessit (toiminnan tehostaminen)
 - Lean –prosessimalli suunnittelu- ja kehitystyössä
 - Asiakaslähtöisyys, toimiminen lähempänä asiakasta
 - Työkalujen ja automation hyödyntäminen
 - Energiatehokkuus, sähkönkulutus

Asiakaskohtaisten tuotekehityshankkeiden osuuden kasvattaminen lähemmäksi asiakkaita tapahtuvaksi

Kustannusoptimoinnin pääteemat

Maailmanlaajuisten toimintojen hyödyntäminen



Vaihtovelkakirjaohjelman tilannekatsaus (CCD)

VVK –varoilla toteutetut investoinnit ovat parantaneet Tecnotreen kilpailukykyä

23,1 milj. euroa on
maksettu merkintäehtojen mukaisesti

VVK:ta merkattiin
43,1 milj. euron
arvosta

Ohjelma aloitettiin
22.6.2023



Osakkeenomistajien
yhteenliittymä on sopinut
jäljellä olevien
velkakirjojen (~20 milj.
euroa) lunastamisesta
toisen vuosineljänneksen
2024 aikana

Ehdotetut osakepääomaan liittyvät toimenpiteet

Yhtiö pyrkii ylläpitämään osinkoa johdonmukaisella tasolla

Tällä hetkellä 318 milj. Tecnotreen osaketta

Nimellinen yhden sentin osinko
vaatisi nykytilanteessa
3 milj. euroa kassavaroja



Yhtiön osingonmaksukyky paranee

***Suunniteltu aikataulu:**

- 1.Käänteinen osakkeiden splittaus – 19.4.2024
- 2.Osakkeiden mitätöinti ja uuden osakemäärän merkintä kaupparekisteriin 22.4.2024
- 3.Kaupankäynti uusilla osakkeilla ja uudella ISIN numerolla 22.4.2024 (arvioitu ajankohta)

Tulevaisuuden näkymät ja riskit

22.2.2024



Oleellisimmat riskit

Jatkuvasti muuttuva markkina vaatii uusia radikaaleja teknologioita ja kykyä erottua ja erilaistua - kova kilpailu

Toimenpiteet

Investoinnit tuotekehitykseen kilpailukyvyn ja edelläkävijyyden säilyttämiseksi

Tehokasta hinnoittelua ja erilaisia liiketoimintamalleja

Toimituskyvyn kohdentamista lähelle asiakkaita

1

Asiakaskunta taloudellisesti epävakaisissa maissa ja kehittyvillä markkinoilla

Toimenpiteet

Laajentuminen kehittyneille markkinoilla

Suojausten ja Swappien järjestely

2

Saatavat & valuutat

Eurojen heikko saatavuus kehittyvissä talouksissa ja keskuspankkien säännöstely

Ajallisesti pitkät toimitusprojektit, vaativat varojen kotiuttamistoimenpiteet

Toimenpiteet

Jatkuva valuuttasuojauksen ja swappien arviointi

Tuotteistuksen lisääminen ja automaatio maksuaikataulujen lyhentämiseksi

Jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) liiketoiminnan osuuden kasvattaminen

Laajentuminen uusille ja kehittyneille markkinoille

Kustannustehokkuuden ylläpitäminen

3

Näkymät vuodelle 2024

**Liikevaihdon
kasvu**

2 % - 7 %

**Liiketuloksen
(EBIT) kasvu**

7 % - 15 %

Oletukset:

- Telecom BSS markkinan ennustetaan kasvavan vuosittain 2,1% ajanjaksolla 2022-2027*
- Tecnotree jatkaa markkinoita voimakkaampaa kasvua johtuen sen kilpailukykyisten tuotteiden ja palvelujen kysynnästä
- Kasvava, jatkuvaan vuosilaskutukseen (ARR) perustuva liiketoiminta lisää ennakoitavampaa ja vakaampaa liikevaihtoa kvarttaaleittain
- Epävarma globaali taloustilanne vaikuttaa lyhyellä aikavälillä liikevaihtoon
- Yhtiö toteuttaa suuremman kustannusten optimoinnin vuoden 2024 aikana
- Valuuttakurssien odotetaan pysyvän jokseenkin nykyisellä tasolla



Tecnotree

KIITOS

Sijoittajasuhteiden yhteystiedot:

indires.vivekananda@tecnotree.com

Investor.relations@tecnotree.com