

Tilitoimistoni.



Vuosikertomus

2020



aallongroup.fi

Sisällys

- 4 Asiakkaistaan ja henkilöstöstään huolehtiva tilitoimisto jatkoi kasvua ja kehittymistä koronasta huolimatta
- 5 Avainluvut
- 6 Toimitusjohtaja Ari Kelloniemen katsaus
- 8 Aallon Groupin visio ja strategia
- 9 Muutamia teemoja ja painopisteitä vuodelle 2021
- 10 Liiketoiminnan integrointi: Yhteinen arvopohja positiivisena ajurina yhtiöiden integroinnissa
- 14 Konsernin pro forma tuloslaskelma ja tase

Tilitoimistoni kasvaa.

Tilitoimistoni palvelee.

Tilitoimistoni kehittää.

Alunperin kuuden yrittäjätaustaisen tilitoimiston jaetusta unelmasta syntynyt Aallon Group jatkoi kasvuaan **vuonna 2020** uusien samanhenkisten tilitoimistojen liityttyä mukaan kasvavaan joukkoomme.

Yhteisestä unelmastamme kummunnut visiomme on olla alamme suositelluin kumppani ja työnantaja. Tätä visiota kohti tulemme luotsaamaan Aallon Groupia myös tulevaisuudessa.

18,3 M€
liikevaihto

2,1 M€
vertailukelpoinen
käyttökate

liikevaihdon
kasvu
9,9%



1957

perustettu¹



5

suurta kaupunkia



268

henkilöstö²



n. **3000**

asiakasta

Haluamme olla alan
suositelluin kumppani
ja työnantaja

NPS
51

Asiakkaistaan ja henkilöstöstään huolehtiva tilitoimisto jatkoi kasvua ja kehittymistä koronasta huolimatta

Tammi-joulukuun 2020 lukujen yhteenveto

- Liikevaihto oli 18,3 milj. euroa (16,7), kasvua 9,9 %. Kasvu syntyi pääosin tehdyistä yritysostoista.
 - Vertailukelpoinen käyttökate oli 2,1 milj. euroa (2,0), vertailukelpoinen käyttökatemarginaali oli 11,2 % (12,1 %).
 - Käyttökate oli 2,0 milj. euroa (1,8), käyttökatemarginaali oli 11,1 % (11,1 %).
 - Liikevoitto oli 1,5 milj. euroa (1,5), liikevoittomarginaali oli 8,0 % (8,8 %).
 - Kauden tulos oli 1,0 milj. euroa (1,0).
 - Osinkoehdotus 0,19 euroa osakkeelta.
- Suluissa esitetyt vertailuluvut ovat tilikauden 1.1.-31.12.2019 pro forma lukuja.

Tilikauden keskeiset tapahtumat

- Tili-Koivu Oy:n liiketoiminnan sekä Tilinova Oy:n osakekannan ostot kesäkuun 2020 alussa
- Tilitoimisto Akipo Oy:n liiketoiminnan osto syyskuun 2020 puolivälissä.

Tilikauden jälkeiset tapahtumat

- Kymppikirjanpito Oy:n liiketoiminnan osto tammikuun 2021 alussa.
- TalousNosturi Oy:n liiketoiminnan osto tammikuun 2021 alussa.

Aallon Group Oyj -konserni muodostui 12.3.2019 toteutetun osakevaihdon seurauksena. Tämän vuoksi esitämme tilinpäätöstiedotteessa muodostuneen juridisen konsernin konsolidoitujen taloudellisten lukujen (Aallon Group Oyj 7-12/2019 ja Aallon Group Oyj 1-12/2019) lisäksi ja vertailukelpoisuuden mahdollistamiseksi vertailulukuna tilintarkastamattoman pro forma -tuloslaskelman ajankajalta 1.1.-31.12.2019 ("Pro forma 2019"). Pro forma -lukujen esittämisellä havainnollistetaan, miten Aallon Group Oyj -konsernin tulos olisi muodostunut, jos 12.3.2019 syntynyt konserni olisi muodostettu jo 1.1.2019. Vuosikertomuksessa esitetyt tuloslaskemaluvut vertailuvuoden osalta perustuvat pro forma -tietoihin. Tarkemmat tiedot lukujen laadinnasta esitetään vuoden 2020 tilinpäätöstiedotteen osassa Laadintaperiaatteet.

Avainluvut

Konserni	1-12/2020	Pro forma 2019
Liikevaihto, 1 000 €	18 343	16 693
Vertailukelpoinen käyttökate, 1 000 €	2 052	2 019
% liikevaihdosta	11,2 %	12,1 %
Käyttökate, 1 000 €	2 032	1 845
% liikevaihdosta	11,1 %	11,1 %
Liikevoitto, 1 000 €	1 459	1 475
% liikevaihdosta	8,0 %	8,8 %
Henkilökunnan määrä kauden lopussa ²	268	236
Omavaraisuusaste %	69,5 %	74,1 %
Nettovelkaantumisaste %	-62,5 %	-68,3 %
Sijoitetun pääoman tuotto, %	16,6 %	14,8 %
Osakekohtainen tulos, € ³	0,26	0,28
Taseen loppusumma, 1 000€	12 841	11 627

1) Vanhimman tytäryhtiön Aallon Tampere Oy:n perustamisvuosi.

2) Kokoaikaisina työntekijöinä ilmoitettuna.

3) Osakekohtainen tulos on esitettyä katsauskauden lopun mukaisen osakemäärän mukaan laskettuna.



Toimitusjohtajalta: **Ari Kelloniemen katsaus**

Vuoden 2020 aikana etenimme strategiamme mukaisesti kasvussa myös yritysjärjestelyiden avulla. Vuoden 2021 alussa toteutettujen yritysjärjestelyiden ansiosta pääsemme panostamaan aikaisempaa voimakkaammin talousjohdon palveluiden tuottamiseen, samoin kuin huoltamo- ja kahvila-liiketoimintaan erikoistuneisiin toimialaratkaisuihin.

Vuosi 2020 jää historiaan koronavuotena ja aikana, jona päivittäistä uutisvirtaa dominoi globaalien pandemian vaikutukset ihmisten terveyteen ja talouteen. Nyt näyttää siltä, että vuoden 2020 alkuvaiheilla kuvatut synkimmät skenaarit eivät kuitenkaan käyneet täysimittaisesti toteen kummankaan osalta. Tästä voimme kaikki olla kiitollisia.

Tilikauden 2020 lukumme näyttävät vahvistavan entisestään näkemystämme toimialamme defensiivisyydestä ja toisaalta sen jälkisyklisyydestä. Defensiivisyyttä tuntuisi lisäävän muun muassa alamme asiakasportfoliot, jotka koostuvat isosta joukosta keskenään erilaisia yrityksiä. Tämä on vaimentanut esimerkiksi tiettyihin toimialoihin kohdistuvien rajoitusten välillisiä vaikutuksia meidän toimintaamme. Jälkisyklisyyteen taas viittaa se, miten asiakkaidemme toimeentulo heijastuu välillisesti ja pienellä viiveellä myös omaan menestykseemme.

Pandemian tuomat muutokset toimintamalleihin kyettiin ottamaan käyttöön hyvin ripeästi keväällä 2020 - tästä iso kiitos kuuluu etenkin ammattilaisillemme, mutta myös asiakkaillemme. Mennyt vuosi vähensi mahdollisuuksia fyysiselle kohtaamiselle asiakkaidemme kanssa, mutta samanaikaisesti kannusti meitä löytämään uusia digitaalisia keinoja kasvullisen ja henkilökohtaisen palvelukokemuksen tarjoamiseen. Asiakastytyväisyysseurantamme mukaan

olemme onnistuneet tässä ja muussa asiakaspalvelussa kiittävästi.

Asiakastytyväisyydessä seuraamme muiden mittareiden ohella erityisellä herkkyydellä asiakaslojaliteettia ja suositteluhalukkuutta mittaavaa NPS-indeksilukua (Net Promoter Score). Suositteluhalukkuuden seuraaminen on hyvin linjassa visiomme kanssa, jonka mukaan haluamme olla alamme suositteluun kumppani ja työnantaja. Vuoden 2020 loppupuolella toteutetun tutkimuksen perusteella konsernimme NPS-luku nousi 51:een, jota pidetään kansainvälisessä vertailussa mainiona. Uskon asiakastytyväisyyden kehityksen indikoivan, että olemme onnistuneet myös ostettujen tiloimistojen integroimisessa. Olen tästä erittäin mielissäni. Sen lisäksi, että pyrimme edelleen parantamaan yleistä tasoamme, olemme tunnistaneeet saamistamme vastauksista erityisiä kehityskohteita, joiden työstämisen olemme aloittaneet jo viime vuoden puolella.

Tilikauden 2020 aikana olemme myös valmistelleet uusia kaupallisia avauksia, joista mainittakoon aikaisempaa laajempi palkka- ja HR-palveluiden kokonaisuus ja siihen liittyvän järjestelmän käyttöönotto konsernissa. Valittu palkkahallinnon järjestelmäratkaisu tarjoaa meille entistä kattavimmat valmiudet tuottaa kilpailukykyisiä, automatisoidumpia palkka- ja henkilöstöhallinnon digitalisoi-

tuja ratkaisuja myös aikaisempaa suurempiin palkkahallinnon kokonaisuuksiin.

Vuoden 2020 aikana etenimme strategiamme mukaisesti kasvussa myös yritysjärjestelyiden avulla. Olemme jatkaneet samalla polulla myös tilikauden päättymisen jälkeen. Vuoden 2021 alussa toteutettujen yritysjärjestelyiden ansiosta pääsemme panostamaan aikaisempaa voimakkaammin talousjohdon palveluiden tuottamiseen, samoin kuin huoltamo- ja kahvila-liiketoimintaan erikoistuneisiin toimialaratkaisuihin.

Myynti- ja markkinointityön puolella olemme nähneet positiivista kehitystä keväällä 2020 käynnistetyssä markkinointiautomaatioon vahvasti nojaavassa digitaalisen markkinoinnin kokonaisuudessamme. Positiivisten tulosten valossa jatkamme markkinoinnin kokonaisuuteen liittyvää tulos pohjaista kehitystä ja optimointityötä myös vuonna 2021. Tarkoituksenamme on skaalata markkinoinnin investointeja konversioasteen kehittämisen myötä.

Toimintamme kannalta olennaisen henkilöstötytyväisyyden kehittäminen etenee myös strategiamme mukaisesti. Kuukausittaisten pulssimittauksemme tulokset ovat osoittaneet henkilöstöjohtamisen ja esimiestyön kehittämisen puolella tekemämme toimenpiteiden olevan oikeasuuntaisia.

Tästä on hyvä jatkaa.

Visio

Haluamme olla alan **suositelluin kumppani ja työnantaja.**

Strategia

Tarjoamme asiantuntemusta ja henkilökohtaista palvelua arvostaville asiakkaille taloushallintoa päivittäisistä tehtävistä korkean lisäarvon palveluihin.

1. Työntekijät:

Tilitoimistoni huolehtii.

Huolehdimme työntekijöistämme. Hyvä työnantajamielikuva ja mielenkiintoiset työtehtävät auttavat meitä myös parhaiden uusien asiantuntijoiden palkkaamisessa. Tyytyväiset ja motivoituneet huippuasiantuntijat parantavat palveluiden laatua ja asiakkaan palvelukokemusta.

2. Asiakkaat:

Tilitoimistoni palvelee.

Toimitamme sen, mistä olemme sopineet ja usein enemmänkin. Tehokkaat ja sujuvat digitaaliset prosessit auttavat vastaamaan asiakkaidemme kasvaviin tarpeisiin. Asiakas saa meiltä huolehtivaa ja laadukasta henkilökohtaista asiantuntijapalvelua.

3. Omistajat:

Tilitoimistoni kasvaa.

Henkilöstötyytyväisyys ja asiakastyytyväisyys tuottavat meille orgaanista kasvua. Tavoitteenamme on myös kasvaa yritysostoin konsolidoituvassa markkinassa. Toteutamme lähtökohtaisesti uusien tilitoimistojen yhdistymiset konserniin osittain osakevaihdolla, mikä tarjoaa mahdollisuuden jatkaa omistajuutta menestystä ja arvonnousua tavoittelevassa kokonaisuudessa. Pyrimme olemaan houkuttelevin joukkue tilitoimistoyrittäjälle.

Muutamia teemoja ja painopisteitä vuodelle 2021

Vuosi 2020 tullaan muistamaan meillä pandemian laukaisemasta etätöiden murroksesta ja sen eteen tehdyistä kehityshankkeista. Nämä muutokset ovat varmasti tulleet jäädäkseen myös meille. Vuonna 2021 jatkamme kehitystyötä ja tämän murroksen päälle rakentamista.

Esihenkilöiden koulutus ja osaaminen

Edellisvuoden aikana loimme hyvät edellytykset henkilöstön osaamisen kartoittamiseen ja osaamistason seurantaan. Otimme käyttöömme digitaalisen osaamisen kehittämisen työkaluja ja lukuisia etäkoulutukseen liittyviä käytäntöjä ja toimintatapoja. Vuonna 2021 yksi henkilöstöön liittyvä painopisteemme tulee olemaan esihenkilöiden johtamistaitojen koulutuksissa ja esihenkilötyöskentelyyn liittyvän osaamisen kehittämisessä. Jatkamme myös omien sisäisten koulutuspolkujemme kehittämistä.

Orgaanisen kasvun kehittäminen

Vuoden 2020 aikana koronan vaikutukset heikensivät osaltaan orgaanista kasvua. Lukumääräisesti asiakaskuntamme kuitenkin kasvoi digitaaliseen markkinointiin ja markkinointiautomaation käynnistämiseen liittyvien toimenpiteiden seurauksena.

Vuonna 2021 tulemme jatkamaan markkinoinnin ja myynnin kehittämistoimia keskittyen edelleen vahvasti modernin ja skaalautuvan digitaalisen markkinoinnin ja teknologioiden hyödyntämiseen. Yhtenä olennaisena painopisteenä tulee olemaan nyt jo toimivaksi todistetun markkinointiautomaation konversion optimointi ja liikenteen volyymin lisääminen konversion kehittämisen myötä. Jatkamme niin ikään etämyynnin prosessien kehittämistä ja aikaisempaa proaktiivisempaan myyntityöhön siirtymistä.

Laajemmat palkka- ja henkilöstöhallinnon ratkaisut

Teimme vuoden 2020 aikana merkittävää kehitystyötä ja investointeja digitaalisten palkka- ja henkilöstöhallinnon järjestelmäratkaisuiden saralla. Hankkeen tavoitteena oli sekä oman palkkahallinnon ulkoistusratkaisuiden tehostaminen konsernin yhteisellä palkkahallinnon järjestelmäkokonaisuudella että uusien pitkälle digitalisoitujen palveluratkaisuiden kehittäminen palkka- ja HR-toimintoihin. Vuoden 2021 aikana tulemme tuomaan uudet palvelut nykyisten ja uusien asiakkaidemme saataville.

Asiakastyytyväisyyden kehittäminen

Vuonna 2020 onnistuimme parantamaan niin asiakastyytyväisyystutkimuksen tuloksissa kuin myös lisäämään tutkimuksen kattavuutta entisestään. Myös suositteluhalukkuutta mittaava nettosuositteluindeksimme (NPS) nousi 51:een ylittäen kansainvälisessä vertailussa erinomaisena pidetyn 50 rajan. Hyvistä tuloksista huolimatta kykenimme tutkimuksen avulla tunnistamaan alue-toimistokohtaisia kehityskohteita tälle vuodelle.

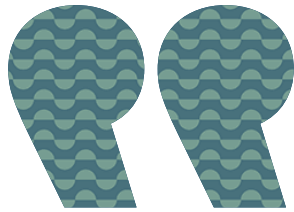
Yritysostot kasvun keskiössä

Vuoden 2020 aikana ja vuoden 2021 alussa julkistetut yritysjärjestelymme etenevät integraatioiden osalta suunnitellusti ja tulevat näkymään vuoden 2021 liikevaihdossa. Tavoitteenamme on kuluvan vuoden aikana jatkaa alkuvuoden viitoittamalla tiellä hakemalla kasvua yritysjärjestelyitä tekemällä.

Liiketoiminnan integrointi:

Yhteinen arvopohja positiivisena ajurina yhtiöiden integroinnissa

Kesäkuun 2020 alussa tehdyn yrityskaupan seurauksena Tili-Koivu ja tämän tytäryhtiö Tilinova yhdistivät voimansa Aallon Groupin Länsi-Suomen aluetoimisto Aallon Turun kanssa. Liiketoimien integraatio on edennyt suunnitellusti hyvässä hengessä.



On ollut mukava huomata, että meillä on ollut alusta asti hyvin samanlaiset yrityskulttuurit, joissa näkyvät Aallon Groupin ja Tili-Koivun perheyhtiötaustasta kumpuava arvomaailma.”

Tili-Koivu Oy ja sen tytäryhtiö Tilinova Oy muodostivat konsernin, joka yhdisti voimansa Aallon Groupiin kesäkuussa 2020. Perhetaustainen Tili-Koivu toimi ennen Aallon Groupiin liittymistä jo toisessa sukupolvessa ja oli tähän mennessä suurin joukkoomme liittynyt yhtiö sitten konsernin muodostumisen. Heti yhdistymispäätöksen jälkeen Tili-Koivun liiketoimintaa alettiin integroimaan osaksi Aallon Länsi-Suomen alueyhtiötä Aallon Turku.

Integraatiossa yrityskulttuurien yhteensopivuus punnitaan. Työtä helpottaa olennaisesti, jos yhdistettävillä yhtiöillä on alun alkaen taustallaan samansuuntaiset arvopohjat ja toimintatavat. Tämän lisäksi yritysostoihin liittyvä toiminnan integroiminen vaatii aktiivista työskentelyä ja herkkää korvaa asiakkailta ja henkilöstöiltä tulevien signaalien huomioimiseen.

Pyysimme Aallon Groupin Länsi-Suomen aluejohtaja Aki Korkkaa ja Tili-Koivussa pitkään toiminutta Aallon Turun nykyistä palvelujohtaja Irina Kalleista kertomaan Tili-Koivun integraatioprojektin edistymisestä.

”Toistaiseksi on välttytty suurimmilta kolhuilta”, naurahtaa Irina ja jatkaa: ”On ollut mukava huo-

mata, että meillä on ollut alusta asti hyvin samanlaiset yrityskulttuurit, joissa näkyvät Aallon Groupin ja Tili-Koivun perheyhtiötaustasta kumpuava arvomaailma. Vaikka yritysintegraatioissa tapahtuu aina suuriakin muutoksia, ei henkilöstöstä ja asiakkaista huolehtiminen ole kadonnut mihinkään. Yhteinen aito usko näiden asioiden tärkeyteen on ollut todella merkittävä yksittäinen tekijä integraation sujumuuden kannalta.”

”Arvomaailman lisäksi myös toimintafilosofiamme ja organisaatioiden tiimirakenteet olivat entuudestaan hyvin lähellä toisiaan. Tämä on helpottanut useita käytännön järjestelyitä ja niihin liittyvää organisointumista”, toteaa Aki.

Kun kulttuurit olivat jo entuudestaan hyvin samankaltaisia, päätettiin yrityksen integroimisessa keskittyä alkuun järjestelmiin. Järjestelmäintegraatiossa keskityttiin ensiksi työkaluihin, jotka takaavat henkilöstölle yhteisen tehokkaan toimintaympäristön työskentelyn ja yhteistyön tueksi.

”Alkuun keskityimme puhtaasti konepellin alla tapahtuviin asioihin, kun lähdimme hakemaan tehokkuus- ja synergiahyötyjä tietojärjestelmien ja työkalujen



yhtenäistämisestä. Myös palvelutuotannon tiettyjä taustajärjestelmiä olemme yhdistäneet niiltä osin kuin se on ollut teknologiastategiamme mukaista ja muuten perusteltua. Työkalujen ja järjestelmäkokonaisuuden lisäksi olemme toki tuoneet myös palvelu- ja tuotantoprosessejamme samalle sivulle”, kertoo Aki.

Kuten arvata saattaa, ei kahden merkittävän turkulaisen organisaation yhdistämisestä ole selvitty täysin ilman vastoinkäymisiä.

”Yritysjärjestely toteutettiin kesäkuun alussa, jolloin integraatiohanke käynnistettiin tilitoimistoissa sopivasti kaikkein rauhallisimpaan aikaan kesälomakaudella. Alkuun näyttikin, että kaikki soljui vaivattomasti kuin vesi Aurajoessa”, muistelee Aki.

Irina jatkaa: ”Sitten syksyllä, aloimme saamaan aikaisempaa enemmän sisäistä ohjeistusta muun muassa henkilöstön koulutukseen ja hyvinvointiin liittyen. Tässä meidän Aki teki sellaisen virheen, että hän laittoi kerralla koko henkilöstölle todel-

la tuhdin HR-toimenpidepaketin totuttua tiukemmilla sisäisillä aikatauluilla. Siinä meinasi puhtaasti positiivinen asia kiehahtaa kaiken muun kiireen keskellä yli”, pohtii Irina.

Yhdistyminen toi Aallon Turun palvelukseen 23 uutta asiantuntijaa kasvattaen Aallon Länsi-Suomen alueyhtiön kokoa suhteellisen paljon. Nykyään Aallon Turku työllistääkin jo 63 henkeä, mikä tekee siitä yhden Varsinais-Suomen suurimmista palveluntarjoajista.

”Yhdistyminen toi meidän joukkueseemme hurjan määrän kovatasoisia ja asiantuntevia ammattilaisia. Parasta koko yhdistymisessä onkin mielestäni ollut se, että näiden huippuammattilaisten kanssa on ollut todella mukava työskennellä”, hehkuttaa Aki.

Tili-Koivun yhdistyminen Aallon Turkuun on tuonut paljon oppia ja ymmärrystä integraatiohankkeiden käytännön toteutuksesta. Hyvin sujunut integraatio on myös validoinut jo entuudestaan vällinneita käsityksiä onnis-

tuneen yhdistymisen edellytyksistä.

”Meille Aallon Groupilaisille on todella tärkeää, että integraatiot hoituvat hyvin. Alalla liikkuu paljon kertomuksia siitä, miten huonosti hoidettujen yhdistymisten jälkeen ostetusta kokonaisuudesta ei jää paljon jäljelle ja suurimmiksi kärsijöiksi joutuvat henkilöstö ja asiakkaat. Tässä etunamme on, että Aallon Groupin muodostumiseen johtaneesta yhdistymisestä ei ole vielä kovin kauan. Meillä on itsellämmekin tuoreessa muistissa silloin käsitellyn henkilöstön inhimilliset huolet ja omatkin epävarmuudet. Niistä on opittu ja niitä on osattu huomioida etukäteen tässäkin tapauksessa”, pohtii Aki.

Asiakkaiden puolelta yhdistymisuutiset otettiin hyvin vastaan eikä merkittäviä asiakasmenehtyksiä yhdistymisen aikana ole nähty. On kuitenkin selvää, että Tili-Koivun yhdistyminen julkisesti listautuneen yhtiön kanssa herätti alkuun epäilyksiä muutamissa asiakkaissa.

”Alkuun saimme joiltain asiakkailtamme huolestuneita

yhteydenottoja liittyen yleisiin mielikuviin kasvottomista lista-yhtiöistä. Onneksi Aallon Groupin maine henkilökohtaista palvelua tarjoavana kumppanina puhui suurelta osin puolestamme. Uskoisin, että viimeisetkin epäilykset ovat hälvenneet, kun asiakkaamme ovat huomanneet palvelutasomme pysyneen ennallaan – tai jopa hiukan kohenuneen yhdistymisen seurauksena. Asiakastamme palvelee edelleen ne samat tutut palvelualttiit asiantuntijat, kuin aikaisemminkin”, kommentoi Irina

Yhdistymistä seuraavat muutokset on otettu pääasiallisesti positiivisesti vastaan myös henkilöstön puolelta. Osaltaan siirtymää ja muutoksia ovat helpottaneet Aallon Groupin strategiaankin kirjattu henkilöstön hyvinvoinnin tärkeyttä korostava toimintakulttuuri.

”Aallon maine perheyhtiötaustaisena ja henkilökuntaansa arvostavana yhtiönä loi meidän ammattilaisille positiivisia odotuksia hanketta kohtaan. Mielestäni nuo odotukset on onnistuttu lunastamaan ja ainakin omalta osaltani positiivinen

mielikuva on vahvistunut entisestään. Työnantaja esimerkiksi kantaa aidosti huolta meidän työntekijöiden jaksamisesta”, toteaa Irina.

Luonnollisesti maailmalla jylläävä koronapandemia on heittänyt omia kapuloitaan myös yritysideograation rattaisiin. Erityisesti tämä on vaikeuttanut kahden toimipisteen henkilöstön keskinäistä tutustumista ja ryhmäytymistä.

”Juuri kun ajattelin, että nyt saadaan vihdoin virkistyspäiväksi meidän porukasta iso bussi täyteen, niin heti tuli kokoontumisrajoitukset taas päälle”, naurahtaa Aki ja vakavoituu: ”On toki kurjaa, ettemme ole päässeet toivottamaan uusia kollegoitamme koko joukolla tervetulleeksi, mutta tässäkin asiassa menään ilman muuta henkilöstön terveys edellä. Onneksi uuteen työnteon normaaliin liittyvät etätyökäytännöt ja yhteiset järjestelmäympäristöt saatiin meillä nopeasti toimimaan. Näin olemme päässeet muun muassa alusta asti jakamaan osaamista ja vertaistukea yhdistyvien yhtiöiden esihenkilöiden kesken.”

Selkeää hyötyä aikaisempaan liiketoimintaan nähden on saatua suuremman kokonaisuuden tarjoamista lisäresurssista. Asiantuntijapalveluita tarjoavan yrityksen suurempi kokoluokka mahdollistaa sen, että yrityksellä on paremmat mahdollisuudet hankkia erikoistunutta asiantuntijaosaamista ja toisaalta investoida myös omiin tukitoimiin.

”Etenkin HR- ja markkinointitoimintoihin liittyy paljon sellaista osaamista, joita harva perinteinen tilitoimisto pitää omilla palkkalistoillaan. Integraatiopuolella uuden brändin lisäksi henkilöstölle eniten näkyvät asiat liittyvät varmasti konsernin tuomiin HR-panostuksiin. Nyt meillä on hurjasti enemmän osaamista hyödynnettävissämme juuri oman henkilöstön hyvinvointiin liittyvissä kysymyksissä”, kertoo Irina.

”Viimeinen kiitoksen sana hyvin sujuneesta integraatiosta kuuluu mielestäni koko meidän henkilöstöllemme, joka on ottanut yhdistymiseen liittyvät muutokset vastaan erinomaisesti ja ammattitaitoisesti”, summaa Aki.

Aallon maine perheyhtiötaustaisena ja henkilökuntaansa arvostavana yhtiönä loi meidän ammattilaisille positiivisia odotuksia hanketta kohtaan. Mielestäni nuo odotukset on onnistuttu lunastamaan ja ainakin omalta osaltani positiivinen mielikuva on vahvistunut entisestään.”

Tilintarkastamattomien pro forma -tietojen kokoamisessa noudatetut periaatteet

Aallon Group Oyj:n toiminnan käynnistämiseksi sovittiin 30.8.2018 päivätyllä yhdistymissopimuksella, jonka mukaan Aallon Tampere, Aallon Helsinki, Aallon Turku, Aallon Espoo ja Aallon Jyväskylä siirtyisivät myöhemmin toteutettavalla osakevaihdolla Aallon Group Oyj:n kokonaan omistamiksi tytäryhtiöiksi. Aallon Oulu liittyi yhdistymissopimukseen liittymissopimuksella 29.11.2018. Osakevaihto toteutettiin 12.3.2019, jolloin nykytuotoinen Aallon Group Oyj -konserni muodostui.

Aallon Group -konsernin virallinen tuloslaskelma esitetään taulukoiden sarakkeessa 1-12/2020 ja tase sarakkeessa 31.12.2020.

Vuosikertomuksessa on lisäksi esitetty tilintarkastamattomia pro forma -muotoisia taloudellisia tietoja, jotka on laadittu sen havainnollistamiseksi, miten Aallon Group -konsernin liiketoiminnan tulos olisi muodostunut, jos 12.3.2019 muodostunut konserni olisi muodostunut 1.1.2019. Pro forma -muotoinen tuloslaskelma 1.1.–31.12.2019 on esitetty taulukoissa sarakkeessa 1-12/2019. Tarkempi kuvaus pro forma -muotoisten tietojen kokoamisesta on esitetty maaliskuussa 2019 julkistetun yhtiöesityksen liitteessä C.

Konsernin tuloslaskelma	1-12/2020	1-12/2019
1 000 €	<i>Tilintarkastettu</i>	<i>Tilintarkastamaton</i>
Liikevaihto	18 343	16 963
Liiketoiminnan muut tuotot	87	144
Materiaalit ja palvelut	-1 190	-849
Henkilöstökulut	-11 898	-10 956
Poistot ja arvonalentumiset	-573	-371
Liiketoiminnan muut kulut	-3 310	-3 185
Liikevoitto	1 459	1 475
Rahoitustuotot- ja kulut	-233	-209
Voitto ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	1 226	1 266
Tuloverot	-266	-282
Tilikauden voitto	960	984

Vastaavaa	31.12.2020	31.12.2019
1000 €	<i>Tilintarkastettu</i>	<i>Tilintarkastettu</i>
Pysyvät vastaavat		
Aineettomat hyödykkeet		
Kehittämismenot	186	0
Aineettomat oikeudet	97	116
Liikearvo	2 309	812
Konserniliikearvo	970	667
Muut aineettomat hyödykkeet	118	117
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	559	635
Muut aineelliset hyödykkeet	18	23
Sijoitukset	1	6
Pysyvät vastaavat yhteensä	4 257	2 376
Vaihtuvat vastaavat		
Pitkäaikaiset saamiset		
Siirtosaamiset	220	439
Lyhytaikaiset saamiset		
Myyntisaamiset	2 372	2 394
Lainasaamiset	0	1
Laskennalliset verosaamiset	60	60
Muut saamiset	100	88
Siirtosaamiset	291	426
Rahat ja pankkisaamiset	5 541	5 843
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	8 584	9 251
Vastaavaa yhteensä	12 841	11 627

Vastattavaa	31.12.2020	31.12.2019
1000 €	<i>Tilintarkastettu</i>	<i>Tilintarkastettu</i>
Oma pääoma		
Osakepääoma	80	80
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	8 194	8 194
Edellisten tilikausien voitto/tappio	-374	-105
Tilikauden voitto/tappio	960	383
Oma pääoma yhteensä	8 860	8 552
Vieras pääoma		
Pitkäaikainen vieras pääoma		
Muut velat	206	0
Lyhytaikainen vieras pääoma		
Saadut ennakot	88	79
Ostovelat	260	348
Muut velat	870	839
Siirtovelat	2 557	1 809
Vieras pääoma yhteensä	3 981	3 075
Vastattavaa yhteensä	12 841	11 627

Tilitoimistoni.

Aallon Group Oyj on työntekijöidensä, asiakkaidensa ja omistajiensa oma tilitoimisto. Tämä strategiamme ydinajatus kulminoituu Aallon sloganiin **Tilitoimistoni**. Se on rohkea lausahdus, johon tiivistyy se peräänantamaton ylpeys ja tyytyväisyys, jota me kaikki haluamme kokea työnantajamme, tilitoimistokumppanimme ja omistamaamme yritystä kohtaan.

aallongroup.fi



Aallon Group Oyj
Esterinportti 2, 00240 Helsinki

yhteys@aallon.fi
aallongroup.fi

