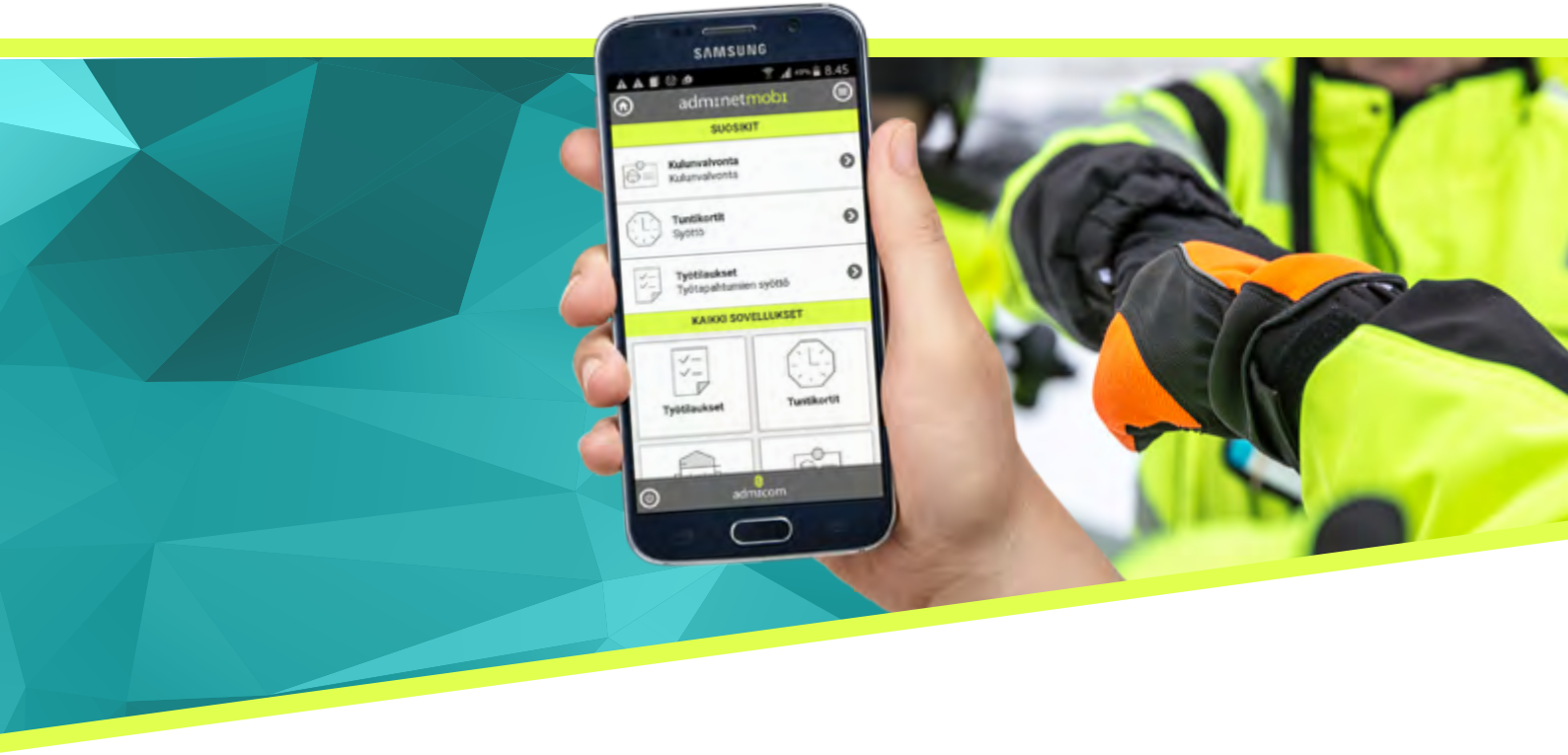
admicom



YLEISÖANTI

Admicom Oyj:n First North -listautuminen

26.1.-2.2.2018

2018

Sijoitusta harkitsevien tulee tutustua Admicom Oyj:n First North Nordic -sääntöjen mukaiseen yhtiöesitteeseen, joka on saatavilla osoitteessa www.admicom.fi/sijoittajille. Osakeannista ei julkaista direktiivin 2003/71/EY mukaista Finanssivalvonnan hyväksymää esitettä.

MIKSI SIJOITTAA ADMICOMIIN?

KASVAVA

- Viimeiset 5 vuotta kannattavaa kasvua keskimäärin 37 %/vuosi
- Liikevaihdosta yli 90 % jatkuvasti kasvavaa säännöllistä tulovirtaa
- Tavoitteena jatkaa kannattavaa kasvua yli 30 % vuosivauhtia

KANNATTAVA

- Tuloksellinen liiketoimintamalli, käyttökate 36 % vuonna 2017
- Tavoitteena jakaa osinkoa yli 50 % tuloksesta
- Sijoitetun pääoman tuotto 74 % vuonna 2017

EDELLÄKÄVIJÄ

- Kokonaisvaltainen toimiala-kohtainen palveluntarjoaja
- Pitkälle automatisoitu ja jatkuvasti kehittyvä toiminnanohjausjärjestelmä



TÄSSÄ ESITTEESSÄ

ADMICOM OYJ

Toimitusjohtajalta 5
Historia 6
Admicom lyhyesti 7
Palvelut 8
Visio ja missio 9
Tärkeimmät tunnusluvut 10
Taloudelliset tavoitteet 11
Asiakkailta 13

MARKKINAT

Admicomin markkinat 14
Kilpailutilanne 15
Admicomin menestystekijät 17

LISTAUTUMINEN

Listautumisanti lyhyesti 18
Tärkeitä päivämääriä 19



SIJOITA KANNATTAVAAN KASVUUN

Admicom parantaa pk-yritysten kilpailukykyä tarjoamalla alan edistyneimmän toiminnanohjausjärjestelmän (ERP) uudenlaisena pilvipalveluna (Software-as-a-Service). Ratkaisumme on kohderyhmissään laajin ja se automatisoi yrityksen rutiineja taloushallintoon selvästi kilpailijoitaan tehokkaammin. Työvaiheiden aikasäästöjen lisäksi asiakkaamme hyötyvät aidosti reaaliaikaisesta talousinformaatiosta liiketoimintapäätösten tukena.

Olemme yrittäjän kumppani matkalla digitalisaatioon, sähköistyvään taloushallintoon, arjen toimintojen tehostamiseen ja loppujen lopuksi asiakasyrityksen kasvuun ja menestykseen.

Liikevaihtomme on kasvanut viimeiset viisi vuotta orgaanisesti keskimäärin 37 % vuodessa. Etenemme kasvustrategiassamme huolellisesti kohderyhmä kerrallaan, jotta varmistamme tuotteemme etumatkan kilpailijoihin.

Kasvua emme aio päästää alle 30 % jatkossakaan. Kolmesta päätoimialasta otamme ensin selkeät ykkössijat, joiden jälkeen laajennamme Suomessa uusille toimialoille tai ulkomailla ensimmäisiin. Listautumisella keräämme uutta pääomaa avataksemme yhtiölle uusia keinoja kasvun rahoitukseen ja tunnettuuden parantamiseen.

Haluamme olla asiakkaillemme järjestelmäkumppanin lisäksi aktiivinen toimija alan toimintatapojen tehostamisessa. Se rooli kuuluu toiminnanohjausjärjestelmien markkinajohtajalle ja lujittaa asiakassuhdetta entisestään.

Tavoitteessamme meitä tukee teknologian nopea kehitys, SaaS-mallien yleistyminen ja taloushallinnon sähköinen murros. Paras takuu tavoitteelle on kuitenkin osaava henkilöstömme ja sen vahva sitoutuminen. Reilusta 90:stä työntekijästämme noin 40 % on jo osakkaana ja listautumisen myötä saamme henkilöstöosakkaiden lukumäärän toivottavasti lähemmäs sataa.

Sijoittamalla Admicomiin sijoitat SaaS-liiketoimintamallin läpilyöntiin, uuden sukupolven toiminnanohjausjärjestelmiin, yrittäjähenkiseen tekemiseen ja ennen kaikkea kannattavasti kasvavaan yritykseen.

Antti Seppä
toimitusjohtaja
Admicom Oyj

100% kotimainen ohjelmistotalo

Perustettiin Jyväskylässä 2004

Jo yli 10 000 aktiivista Adminet-käyttäjää

Yli 90 % toistuvaa kuukausilaskutusta

Yli 90 työntekijää Jyväskylässä, Vantaalla ja Tampereella

HISTORIA

2004 — Admicom Oy perustettiin Jyväskylässä

2007 — Ensimmäinen talotekniikan asiakas

2011 — Adminetin ensimmäinen mobiiliversio

2012 — Ensimmäiset myyjät palkattiin ja liikevaihto kasvoi 70 %

2013 — Uusi toimiala: rakentaminen

2017 — Uusi toimiala: teollisuus

ADMICOM LYHYESTI

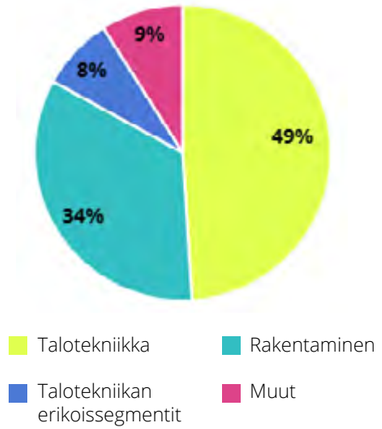
Admicom on rakentamisen, talotekniikan ja teollisuuden järjestelmäkehityksen edelläkävijä ja kokonaisvaltainen ohjelmisto- ja tilitoimistokumppani. Admicom on nopeasti ja kannattavasti kasvava, pitkälti henkilöstönsä omistama yritys.

Yhtiön pilvipalveluna toimiva SaaS-pohjainen Adminet-toiminnanohjausjärjestelmä auttaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä parantamaan kilpailukykyään automatisoimalla työmaan ja toimiston rutiineja saumattomasti sähköiseen kirjanpitoon asti.

Kuusi vuotta kannattavaa kasvua



Asiakastoimialojen osuus liikevaihdosta



PALVELUT

OHJELMISTOPALVELUT

Adminet on rakentamisen, talotekniikan ja teollisuuden ammattilaisten ohjelmisto, jolla yritys hallitsee kaikki toimintonsa yhdellä automatisoidulla pilvipalvelulla.

TILITOIMISTOPALVELUT

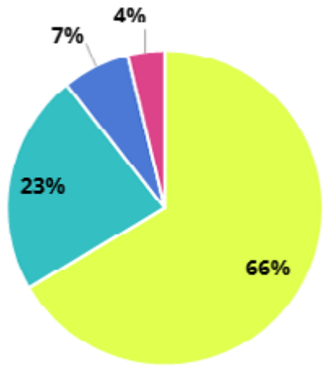
Tarjoamme luotettavaa ja 100 % paperitonta tilitoimistopalvelua. Admicomin tilitoimisto tarjoaa toimialan tuntevaa ja ammattitaitoista palvelua henkilökohtaisella otteella.

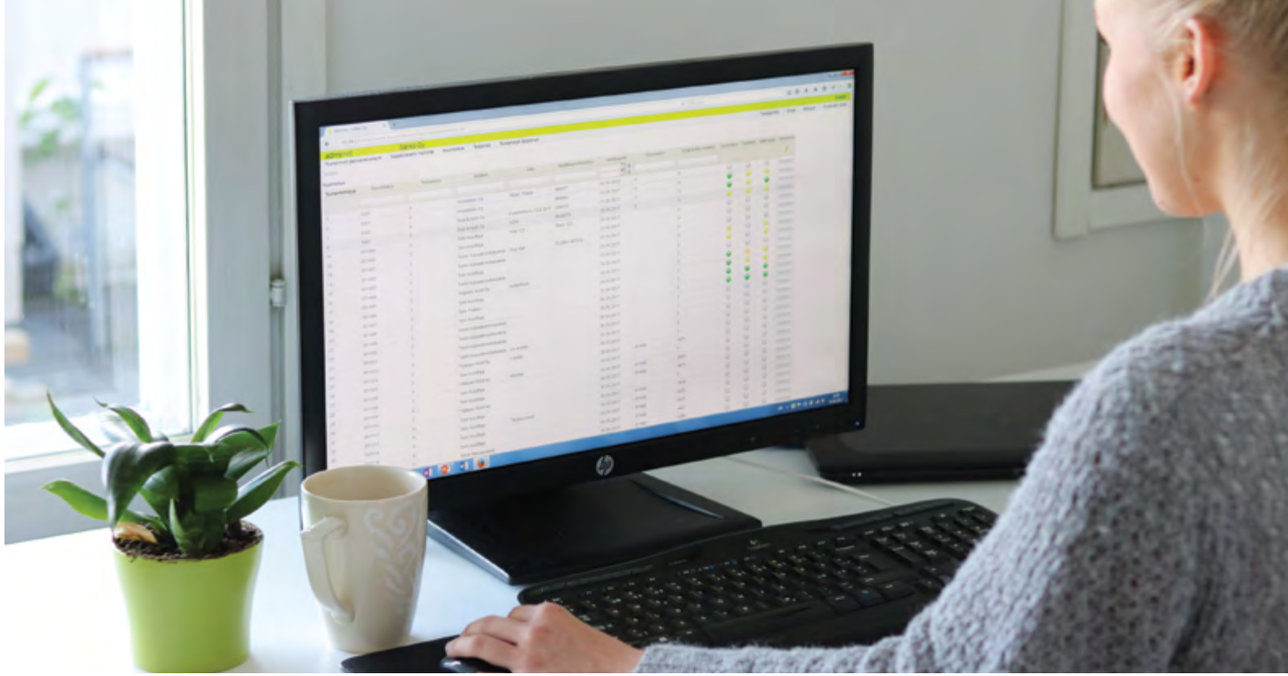
ASIAKASPALVELU

Tarjoamme asiantuntevat palvelut eri vaiheissa asiakkuutta aina käyttöönotosta asiakastukeen ja liiketoiminnan kehittämiseen.

Liikevaihto palvelutyypeittäin

Admicomin liikevaihdosta yli 90 % on toistuvaa kuukausilaskutusta. SaaS-palveluita on noin 66 %, tilitoimistopalveluita 23 %, koulutus- ja konsultointipalveluita 7 % ja muita palveluita 4 %. Yhtiön liikevaihto on kasvanut 8,1 miljoonaan euroon keskimäärin 37 % vuosivauhtia vuosina 2012-2017 käyttökatteen noustessa 36 %:iin.





VISIO & MISSIO

VISIO

Admicomin visiona on toimia edelläkävijänä pienten ja keskisuurten yritysten toiminnanohjauksen kehittämisessä valituilla toimialoilla.

MISSIO

Admicomin missiona on parantaa asiakkaidensa kilpailukykyä automatisoimalla toimintoja ja lisäämällä reaaliaikaista näkyvyyttä asiakasyritysten omaan liiketoimintaan.

TÄRKEIMMÄT TUNNUSLUVUT

	2017	2016
Liikevaihto, 1 000 €	8 094	5 859
EBITDA, % liikevaihdosta	36	32
Liikevoitto, % liikevaihdosta	31	26
Oman pääoman tuotto, %	57	41
Sijoitetun pääoman tuotto, %	74	50
Omavaraisuusaste	73	73
Nettovelkaantumisaste, %	-	-
Osakekohtainen tulos, € *	0,45	0,27
Osakekohtainen oma pääoma, € *	0,72	0,82
Osakekohtainen osinko, € *	0,30	0,23
Osakekohtainen pääoman palautus, € *	0,30	0,23
Osakekohtainen voitonjako yhteensä, € *	0,30	0,23
Henkilöstön lukumäärä jakson lopussa	93	65

* Osakekohtaiset tunnusluvut laskettu osakkeelle 28.9.2017 tehty osakevaihto huomioiden.

Taloudelliset tavoitteet:

Osakekohtainen osinko > 50 % tuloksesta

Liikevaihdon kasvu > 30 %

Käyttökate 30-40 %

TALOUDELLISET TAVOITTEET

Admicomin tavoitteena on kasvaa keskimäärin yli 30 % ainakin seuraavat kolme vuotta siten, että yhtiön kannattavuus (EBITDA) säilyy 30-40 % välillä.

Vuodelle 2018 yhtiön tavoitteena on saavuttaa yli 10 miljoonan euron liikevaihto yli 30 %:n käyttökatteella.

Yhtiö pyrkii jakamaan yli puolet tuloksestaan osinkoina omistajilleen, kuitenkaan vaarantamatta strategiassa määriteltyä kasvutavoitetta tai muita taloudellisia tavoitteita.



ASIAKKAILTA

Tarjoamme pitkälle automatisoidun ohjelmistoratkaisun, joka parantaa asiakkaidemme kilpailukykyä, kustannustehokkuutta ja kannattavuutta. Toimialakohtaisten sovellusten avulla asiakkaat säästävät aikaa rutiinitöistä ja saavat reaaliaikaista tietoa liiketoiminnasta päätöksenteon tueksi.

”Adminetillä päästään hyvin pitkälle arkiaskareissa yhden ohjelmiston varassa. Se helpottaa päivittäistä työtä huomattavasti ja vähentää henkilöstötarvetta kaikissa portaissa. Jos haluaa olla kilpailukykyinen ja kasvaa, nykyisillä hinnoilla ja katteilla kasvaminen ei ole mahdollista, jos ei ole toimivat järjestelmät käytössä. Adminet on ollut yksi edellytys sille, että kasvumme on ylipäätään ollut mahdollista.”

Hannu Kauppi
toimitusjohtaja
HSK Sähkö Oy

”Näkyvin vaikutus on varmasti se, että pienemmällä toimihenkilömäärällä olemme päässeet isompaan liikevaihtoon. Meillä on nyt käytännössä kaksi hallinnon henkilöä vähemmän, vaikka liikevaihto kasvoi liki neljä miljoonaa euroa viime vuonna. Adminet mahdollistaa sen, että pystymme hoitamaan arjen tehokkaasti ja karsimaan päällekkäisyyksiä – ja se on kannattavuuden kannalta oleellista.”

Malik Bentaieb
toimitusjohtaja
LTU Group Oy

”Meillä oli tarve saada kokonaisvaltainen järjestelmä ja Adminet oli oikeastaan ainoa vaihtoehto, joka palveli kaikilta osa-alueilta sillä tavalla kuin halusimme. Uskaltaisin väittää, että itseltäni on jäänyt päivä viikossa pois turhasta työstä. Se on ollut koko ajan positiivista, että Adminetistä tuntuu löytyvän ratkaisu kaikkeen. Kieltämättä tuli vähän yllätyksenä, miten hyvin mietitty ja pitkälle viety tämä järjestelmä on.”

Esa Koskinen
toimitusjohtaja
Koskisen Peltikate Oy

ADMICOMIN MARKKINAT

Vahvana kasvun ja muutoksen ajurina ERP-markkinoilla toimii taloushallinnon sähköistyminen sekä siirtyminen raskaista ERP-projekteista ketterämpiin ratkaisuihin. Pilvipalveluna toimivat ohjelmistot korvaavat kasvavaa vauhtia vanhempia lisenssipohjaisia ohjelmistoja. SaaS-ohjelmistot tarjoavat skaalautuvuutta, pienempiä alkuinvestointeja, ajanmukaisuutta sekä paikkariippumattomuutta, joista syntyy merkittäviä kustannussäästöjä etenkin pienille ja keskisuurille yrityksille.

Monet yritykset kokevat oman IT-infrastruktuurin rakentamisen ja ylläpitämisen kalliiksi ja hyödyntävät ulkoisia pilvipohjaisia ohjelmistoja. Perinteiset ERP-toimittajat veloittavat asiakkaalta usein lisenssimaksun lisäksi ylläpito- ja tukimaksuja, kun taas SaaS-ohjelmistot ovat käytettävissä internetin välityksellä suoraan selaimesta yhdellä palvelumaksulla. Ohjelmistotaloille SaaS-mallin ansaintalogiikka on houkutteleva, sillä se perustuu monistettavissa olevaan ja kasvavaan tulovirtaan.



Ohjelmistoala siirtyy SaaS-malliin nopeasti (EY, 2016)

EY näkee SaaS-liiketoiminnan kasvavan 22 % vuosivauhtia vuosina 2015-2018.

Lisenssiohjelmistojen segmentti kutistuu 1 % vuosivauhtia.

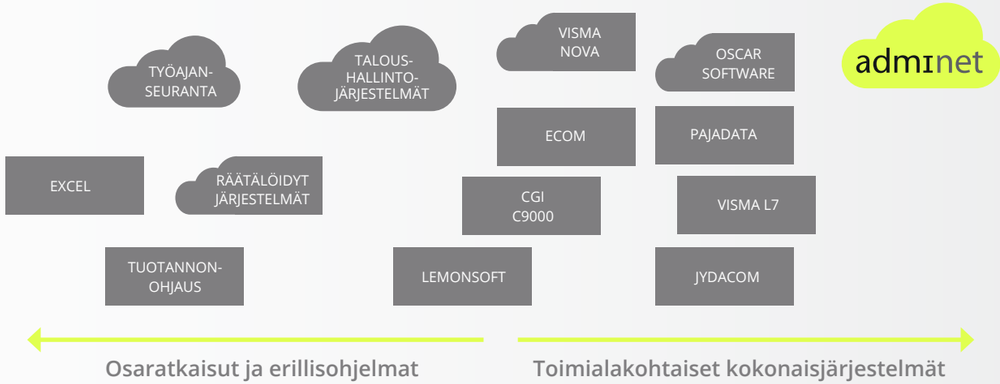
KILPAILUTILANNE

Admicomin suurimmat kilpailijat löytyvät samoihin kohderyhmiin panostavista toimijoista, jotka tarjoavat toimialakohtaisia kokonaisjärjestelmiä.

Merkittävimmät kilpailijat ovat
- talotekniikassa Pajadata ja Ecom
- rakentamisessa EVRY Jydacom ja Lemonsoft
- teollisuudessa esim. Oscar Software, Visma Nova ja CGI (C9000)

Kilpailukentältä ei toistaiseksi löydy toista toimijaa, joka tarjoaisi yhtä laajaa ja samalla toimialakohtaista palvelukokonaisuutta samoihin kohderyhmiin. Lisäksi suurin osa vakiintuneista kilpailijoista ei edusta kehittyvää SaaS-sukupolvea, vaan Windows-pohjaisia paikallisia ohjelmia. Uuden toimialojen tarpeet täyttävän ja kattavan ohjelmistotuotteen tuominen kilpailukentälle vaatii pitkää kehitystyötä, mikä nostaa alalle tulon kynnystä.

Admicomin kilpailukenttä*



* Kuvan pilvi on 100 % pilvipalveluohjelmisto ja suorakulmio perinteinen lisenssiohjelmisto. Osaa tarjotaan lisenssin lisäksi osittain etä-/pilvipalveluna.



ADMICOMIN MENESTYSTEKIJÄT

1 TEHOSTAA ASIAKKAAN TOIMINTAA

Adminetin tarjoama reaaliaikainen tieto liiketoiminnasta tehostaa yrittäjien operatiivista toimintaa. Asiakas voi käyttää järjestelmää missä ja milloin vain.

2 EDELLÄKÄVIJÄ

Admicom edistää asiakastoimialojensa digitalisaatiota tuomalla markkinoille pitkälle automatisoidun ja jatkuvasti kehittyvän toiminnanohjausjärjestelmän.

3 KOKONAISVALTAINEN RATKAISU

Admicom tarjoaa rakentamisen, talotekniikan ja teollisuuden yrityksille toimialan tarpeisiin kehitetyn laajan ohjelmistokokonaisuuden ja palvelukattauksen.

4 NOPEA KASVAJA

Admicomin liikevaihto on kasvanut vuosittain keskimäärin 37 % viimeisen viiden vuoden ajan.

5 KANNATTAVA LIIKETOIMINTAMALLI

SaaS-liiketoiminnan osuuden kasvaessa yhtiön käyttökate on parantunut vuoden 2013 9,7 %:sta vuoden 2017 36 %:iin.

LISTAUTUMISANTI LYHYESTI

Admicom tarjoaa merkittäväksi

- 520 000 uutta osaketta
- Noin 10,7 % listautumisannin jälkeisestä osakemäärästä

Merkintähinta

- 9,80 euroa osakkeelta yleisö- ja instituutioanneissa

Osakkeiden luovutusta koskevat rajoitukset (Lock-up)

- Yhtiön hallitusta, johtoa ja listautumisen henkilöstömerkintöjä koskee 180 päivän lock up
- Yhtiön nykyisistä osakkeista 28,4 % sitoo yhtiön ja henkilöstö-osakkaan välinen lunastussopimus, joita purkautuu 2018-2021

Merkintäaika ja -paikka

- 26.1.-2.2.2018
- Nordnet Bank Ab Suomen sivuliike, www.nordnet.fi

Yhtiön hyväksytty neuvonantaja

- Merasco Oy

Markkinatakaaja

- Nordea Bank Ab

Yhtiöesite

- Virallinen yhtiöesite on luettavissa osoitteessa www.admicom.fi/sijoittajille

LISTAUTUMINEN JA VAROJEN KÄYTTÖ



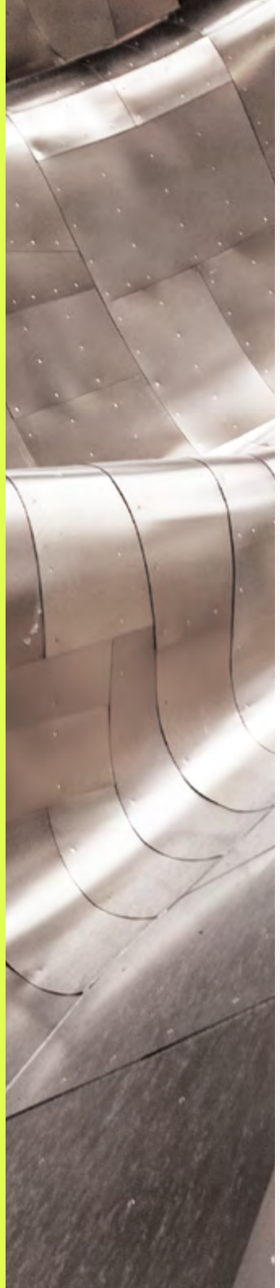
Strategian mukaisten yritysostojen toteuttamisen tukeminen kotimaassa ja ulkomailla hyödyntämällä listautumisannissa kerättyjä varoja sekä yhtiön osakkeita yritysjärjestelyjen maksuvälineenä.



Yleisen tunnettuuden lisääminen asiakkaiden, yhteistyökumppaneiden ja potentiaalisen työvoiman parissa.



Listautuminen parantaa mahdollisuuksia motivoida ja sitouttaa yhtiön nykyisiä ja tulevia työntekijöitä osakkuuden tai osakepohjaisten kannustimien kautta.



TÄRKEITÄ PÄIVÄMÄÄRIÄ

LISTAUTUMISANTI

perjantai 26.1.2018
Listautumisannin merkintäaika alkaa

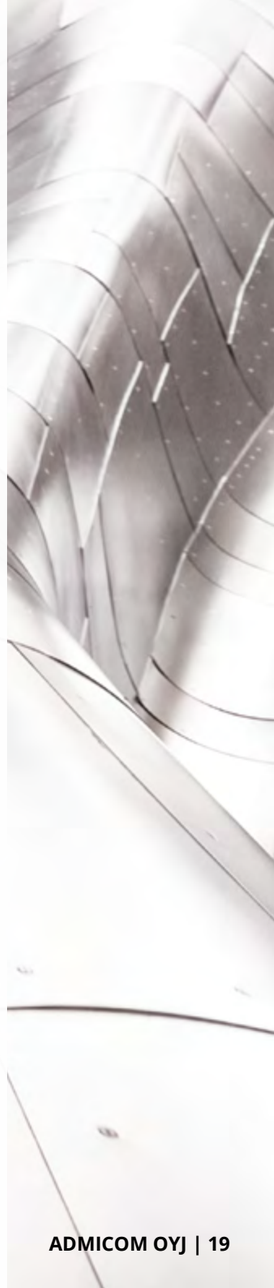
perjantai 2.2.2018
Listautumisannin merkintäaika päättyy (viimeistään)

perjantai 9.2.2018
Ensimmäinen arvioitu kaupankäyntipäivä First North Finland -markkinapaikalla

SIJOITTAJATAPAHTUMAT

maanantai 29.1.2018
Sijoittajatapahtuma (Nordnet), Helsinki
Inderes lähettää tapahtumasta livelähetystä

tiistai 30.1.2018
Inderes Roast (live)



Sijoita kannattavaan kasvuun

Admicom Oyj:n First North
-listautumisanti 26.1.-2.2.2018



Lue lisää:
www.admicom.fi/sijoittajille

admicom

Olemme pk-yritysten toiminnanohjausjärjestelmien edelläkävijä.
Takana on jo 5 vuotta kannattavaa kasvua keskimäärin 37 % vuosivauhtia!