



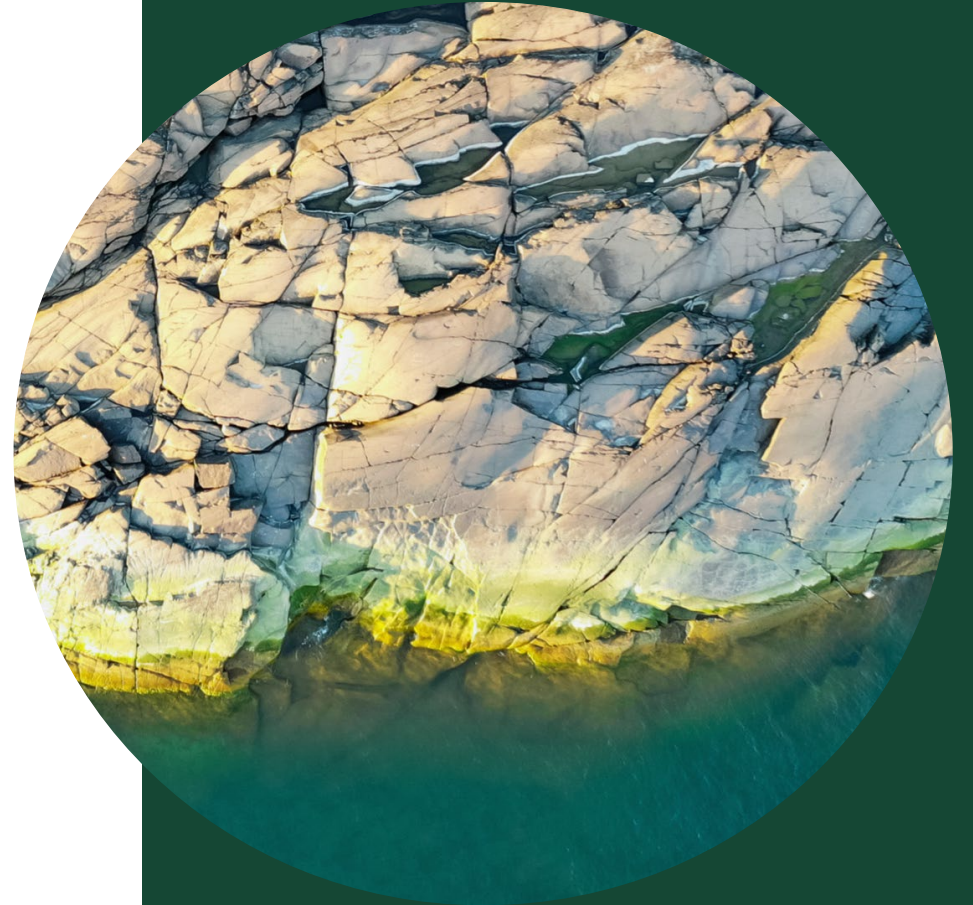
Sarastia Oy:n neuvottelukunnan kokous

2.12.2021



Agenda

- Toimitusjohtajan katsaus
 - Sarastia
 - Sarastia Rekry
 - Suomen Kuntaperintä
- Talouden toteutumat
- Vastuullisuus
- Sote
- Budjetti





Sarastia

Toimitusjohtajan katsaus

1010



SARASTIAN VUOSI 2021

1010

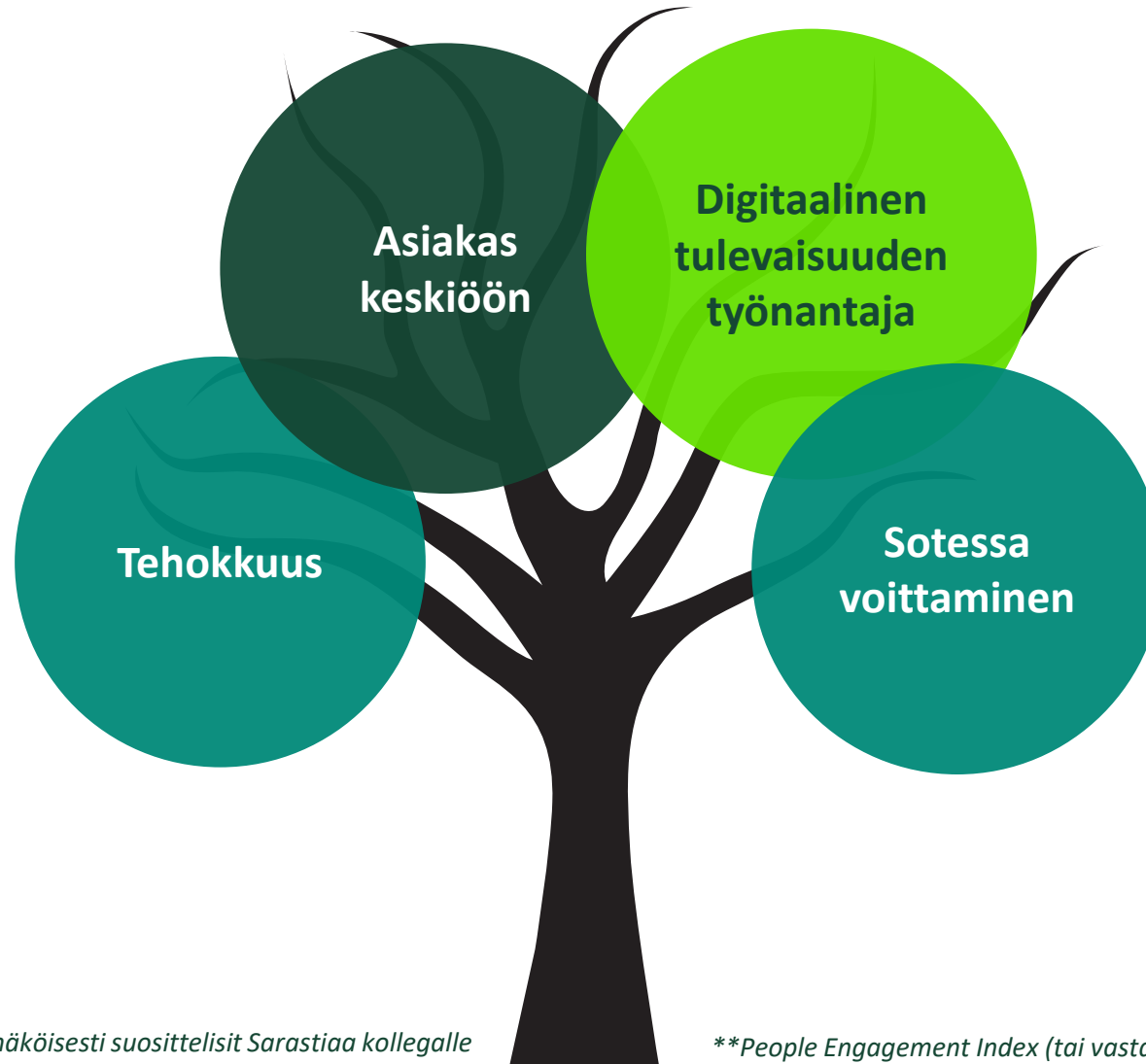
Sarastia Oy:n strategiatavoitteet 2021-2026

Asiakas keskiöön

- Avain-asiakkaiden NPS* 70 %
- Kaikkien asiakkaiden NPS 50 %

Tehokkuus

- Tehokkain perustukipalveluiden tuottaja:
- 50 % vuoden 2020
veloitustasosta



Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja

- Osaava, digipäivitetty ja tyytyväinen henkilöstö (PEI** > 78)

Sotessa voittaminen

- Soten ykkönen: yli 50 % sote-alueista asiakkaina

*NPS, Net Promoter Score = kuinka todennäköisesti suosittelisit Sarastiaa kollegalle

**People Engagement Index (tai vastaava)

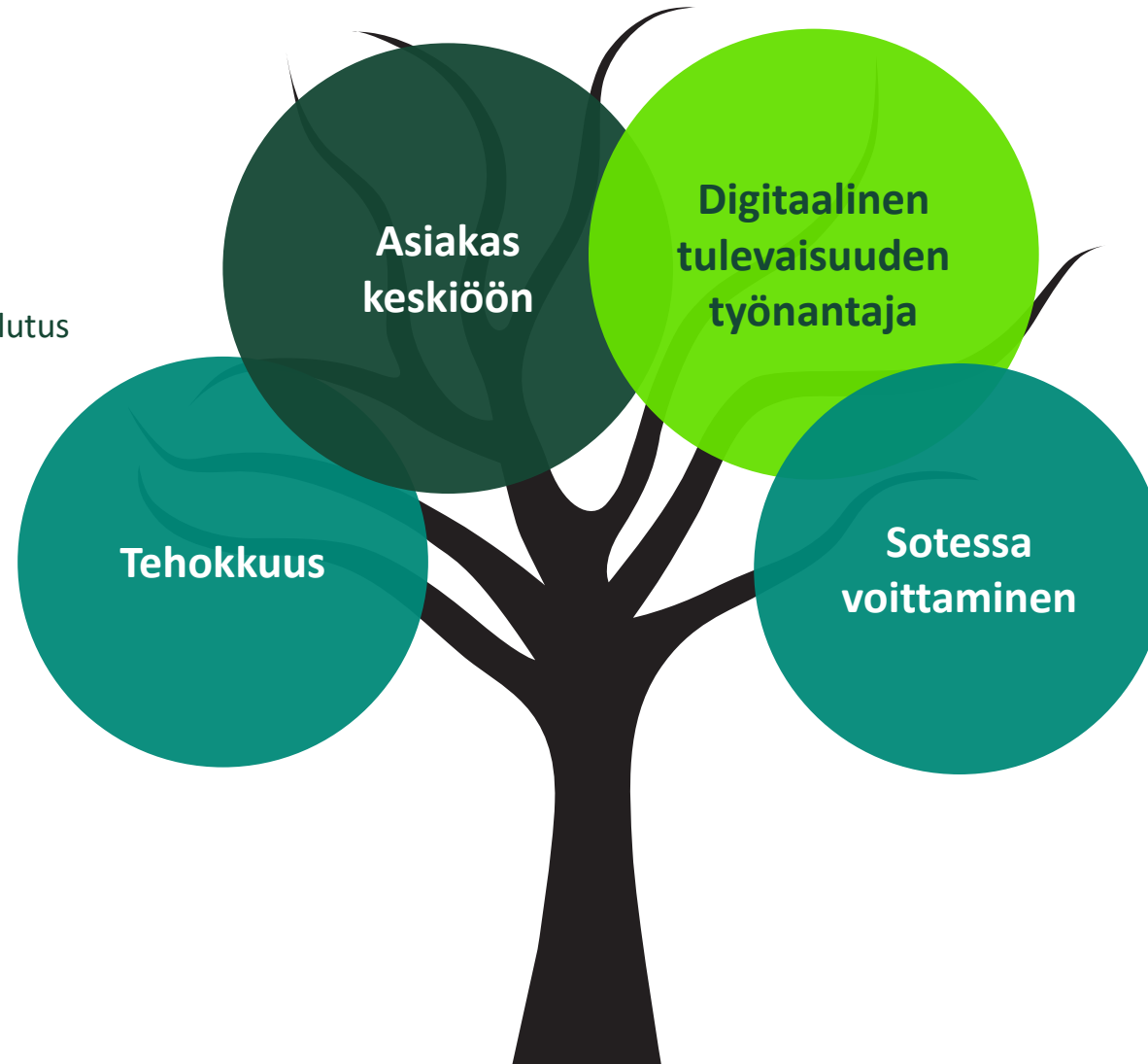
Miten tavoitteita kohden on edetty?

Asiakas keskiöön

- Tehostettu laadun seuranta ja NPS-mittaus
- Sopimusuudistus
- Uuden asiointiratkaisun kilpailutus

Tehokkuus

- S365 HR:n ja S365 Talouden kehittämistyöt ja käyttöönotot
- Automaatiosuunnitelman edistäminen



Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja

- Painopiste nyt perusasioissa: rekrytointi, koulutus, osaamisen kehittäminen

Sotessa voittaminen

- Hyvinvointialueiden Tahe-asiakkuuksia tulee olemaan 5-8
- Asiointi + muu digi: ei vielä arviota

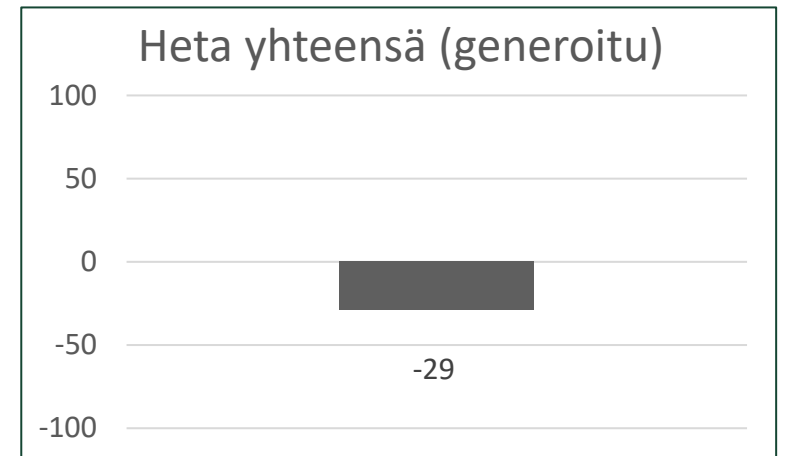
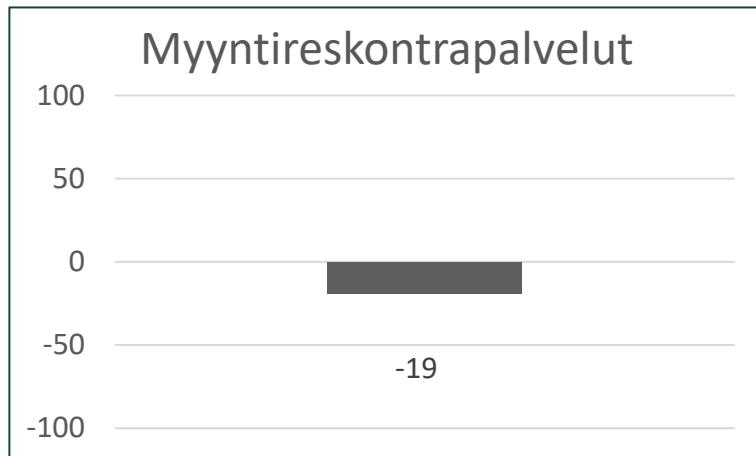
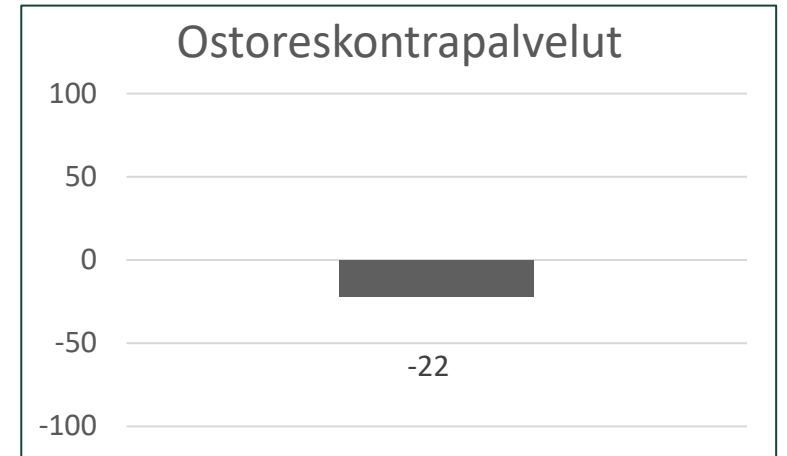
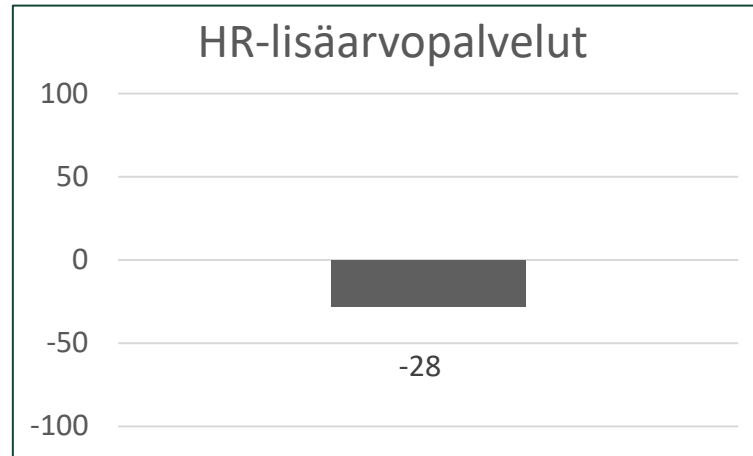
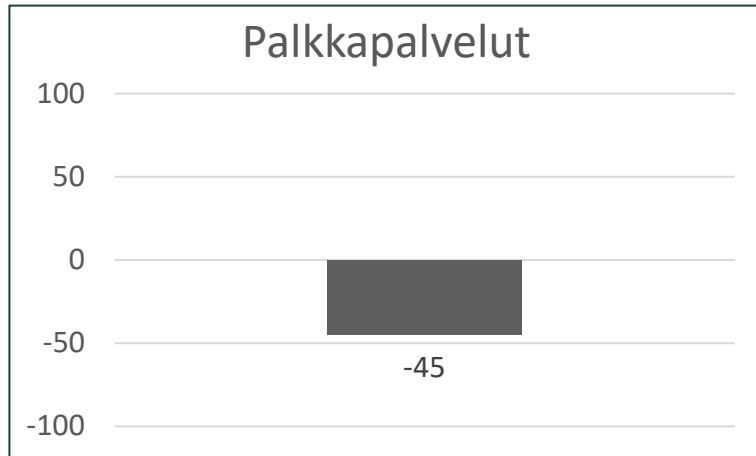
NPS

- Asiakas on Sarastian strategian keskiössä. Sarastia-konsernissa asiakaskokemusta ja -tyytyväisyyttä mitataan NPS*^{*}:n avulla.
- Konserniyhtiöistä Sarastia Rekryllä on NPS-mittauksissa jo pitkät perinteet. Suomen Kuntaperinnän ja Sarastia Oy:n NPS-mittaus tehty tänä syksynä ensimmäistä kertaa. Rekryn ja Perinnän NPS-luvut ovat selkeästi parempia kuin emoyhtiöllä, niiden lukuarvot hyvän ja erinomaisen välillä.
- Pohjaluku on kuitenkin nyt olemassa ja edellyttää toimenpiteitä joka tasolla organisaatiossa. Jatkossa neuvottelukuntaa tullaan informoimaan asiakastyytyväisyyden kehittymisestä.



**NPS, Net Promoter Score = kuinka todennäköisesti suosittelisit Sarastiaa kollegalle*

Sarastia Oy:n NPS (2021)



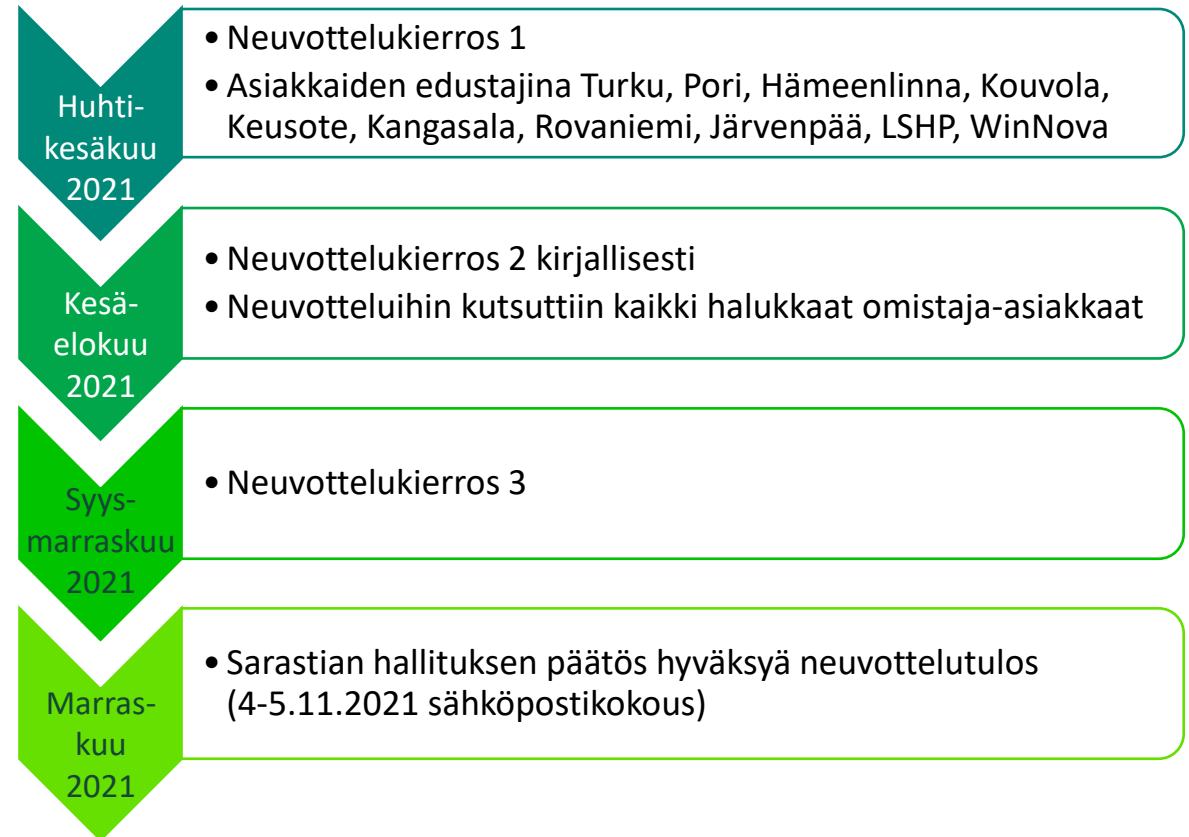
Sopimusuudistus

oloio

Sopimusneuvottelujen aikataulu

Miksi?

- Sarastian fuusion jäljiltä palvelusopimuksissa on erilaisia malleja ja tämä asettaa omistaja-asiakkaamme epäyhdenvertaiseen asemaan.
 - Lakien ja muiden normien noudattaminen on meille ensiarvoisen tärkeää.
- Auttaa molempia osapuolia onnistumaan tehtävissään.
- Yhtenevät sopimusehdot vakioivat toimintaa.
 - Auttaa alentamaan kustannuksia.



Sopimusrakenne

Puitesopimus

Ns. kattosopimus

Sisältää vastuunrajoitus- ja luottamuksellisuusehdot

Ei sisällä palvelukohtaisia ehtoja

Liite 1:

Palvelusopimus

- Koskee talous- ja henkilöpalveluita
- Sisältää liitteissään mm. palvelukuvaukset, palvelutasot, hinnat ja mahd. käyttöönottoprojektin
- Liitteinä myös JYSE 2014 -ehdot

Liite 2:

Ohjelmistopalvelusopimus

- Koskee ohjelmistopalveluiden (kuten Sarastia365-ohjelmistotuote sekä muiden erikseen sovittujen palveluiden) toimittamista
- Sisältää liitteissään mm. palvelukuvaukset, palvelutasot, hinnat ja mahd. käyttöönottoprojektin
- Liitteinä myös JIT 2015 -ehdot (Palvelut verkon kautta ja Yleiset ehdot)

Liite 3:

Tietojenkäsittelysopimus

- Ehdoiltaan varsin tavanomainen tietojenkäsittelysopimus

Sopimusuudistuksessa seuraavaksi





Sarastia Rekry

Toimitusjohtajan katsaus

1010

Miksi SaRe on olemassa?



Yhtiö perustettiin vastaukseksi henkilöstötarpeisiin: tarpeeseen tehostaa esimiesten työaika, ulkoistaa henkilöstöriskejä ja tuottaa ao. toimintaa mallinnetuin tehokkain prosessein.

Sarastia Rekry

- Tuottaa laadukkaita, tehokkaita ja kehittyviä henkilöstöresursointiratkaisuja kunnallisille ja maakunnallisille asiakkailleen tunnistuen myös tulevaisuuden tarpeet.
- Mahdollistaa työn tarjoajan ja työn tarvitsijan kohtaamisen.
- Tavoitteena on tuottaa muuttuvan työelämän keskellä luotettavuuden, turvallisuuden ja helppouden kokemus sekä omistaja- että työntekijäasiakkailleen.
- Tavoitteena on olla asiakkaiden korvaamaton kumppani muuttuvan työelämän ratkaisuisissa.
- Yhä enemmän lisäresurssipalvelua.
- Rekrytointipalvelu kehitettiin hallinnoimaan suuria hakijamääriä -> haastetta muutokseen.





Työvoimaa lyhytaikaisiin sijaisuuksiin tehokkaasti

Keskitetty ja selkeä

Yhtenäiset toimintamallit ja prosessit
Helppo ja nopea käyttöönotto
Selainpohjainen palvelualusta ilman
erillisiä käyttö- ja lisenssimaksuja

Tarkka ja taloudellinen

Resurssien oikeanlainen kohdentaminen
Palkkaharmonisointi valmiina
Volyymipohjaisen hinnoittelun hyöty
Laskutus vain toteutuneista tunneista



Oiva vahvistus.

Luotettava ja osaava

Valtakunnallinen toimija
12 maakunnan alueella
Yli 12 000 työntekijän valitsema
Vahvuutena 12 vuoden kokemus sotesta

Tehokkuutta tässä ajassa

Monipuolinen raportointi reaaliaikaisesti
Päivittäistä kumppanuutta
Yhteistyöllä jatkuvuutta ja kehitystä



Mitä SaRe on työntekijälle?

- Vapaus valita työn aika, paikka ja tekemisen määrä
- Keikkatöillä voi elää: riittävästi ja helposti tarjolla
- Työtarjotin mobiilisovelluksessa mahdollistaa oman työn ja ajankäytön suunnittelun



- Palkka joka perjantai: oikeaa ja nopeaa palkanmaksua
- Sama palkka samasta tehtävästä kaikilla alueilla
- Työntekijöiden palkitseminen
- LOVe-kouluttaminen
- Yhden luukun periaate: 12 maakunnassa lähes 2400 työyksikön sijaistarpeet keskitetysti
- Tavoitteena avoimuus ja näkyvyys: kaikki sijaisuudet tarjolla ja nähtävissä kaikille
- Palautteiden pyytäminen ja antaminen
- Erinomainen asiakaspalvelukokemus

Markkinoinnin ja viestinnän muutos

Livetapahtumien, esitteiden, julisteiden ja lehtimainonnan rinnalle on tullut digitaalinen ja virtuaalinen maailma.

Nyt haemme uusia tekijöitä digimarkkinoinnin työkalujen avulla; somekanavat (uutena mm. Snapchat), maksettu mainonta hakusanakoneissa ja displayna, Spotify, suoratoistopalvelut jne.

Koulutamme Teamsilla ja tapaamme virtuaalisesti.

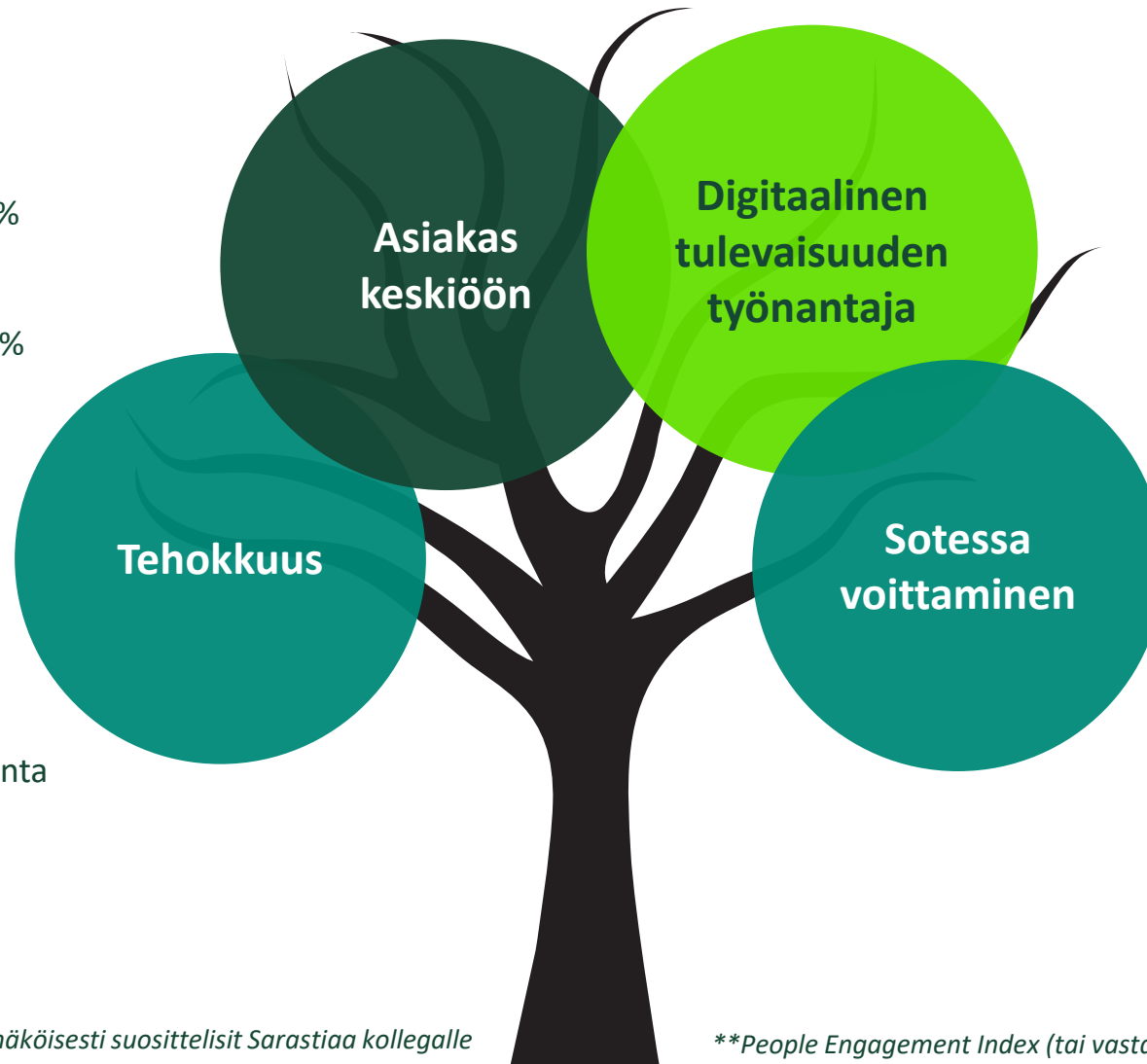
SaRen strategiataavoitteet 2021-2026

Asiakas keskiöön

- Avain-asiakkaiden NPS* 70 %
- Kaikkien asiakkaiden NPS 50 %
- Sijaistilaajien NPS 40 %
- Keikkatyöntekijöiden NPS 70 %

Tehokkuus

- Sijaispalveluprosessista 60 % automatisoitu
- Lv €/htv2 1,5 M€
- Palkanlaskentaprosessi automatisoitu niin, että laskenta ja maksatus on mahdollista päivätasolla



Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja

- Osaava, digipäivitetty ja tyytyväinen henkilöstö (PEI** > 78)
- Yksilöllinen profiloitu työn tarjoaminen

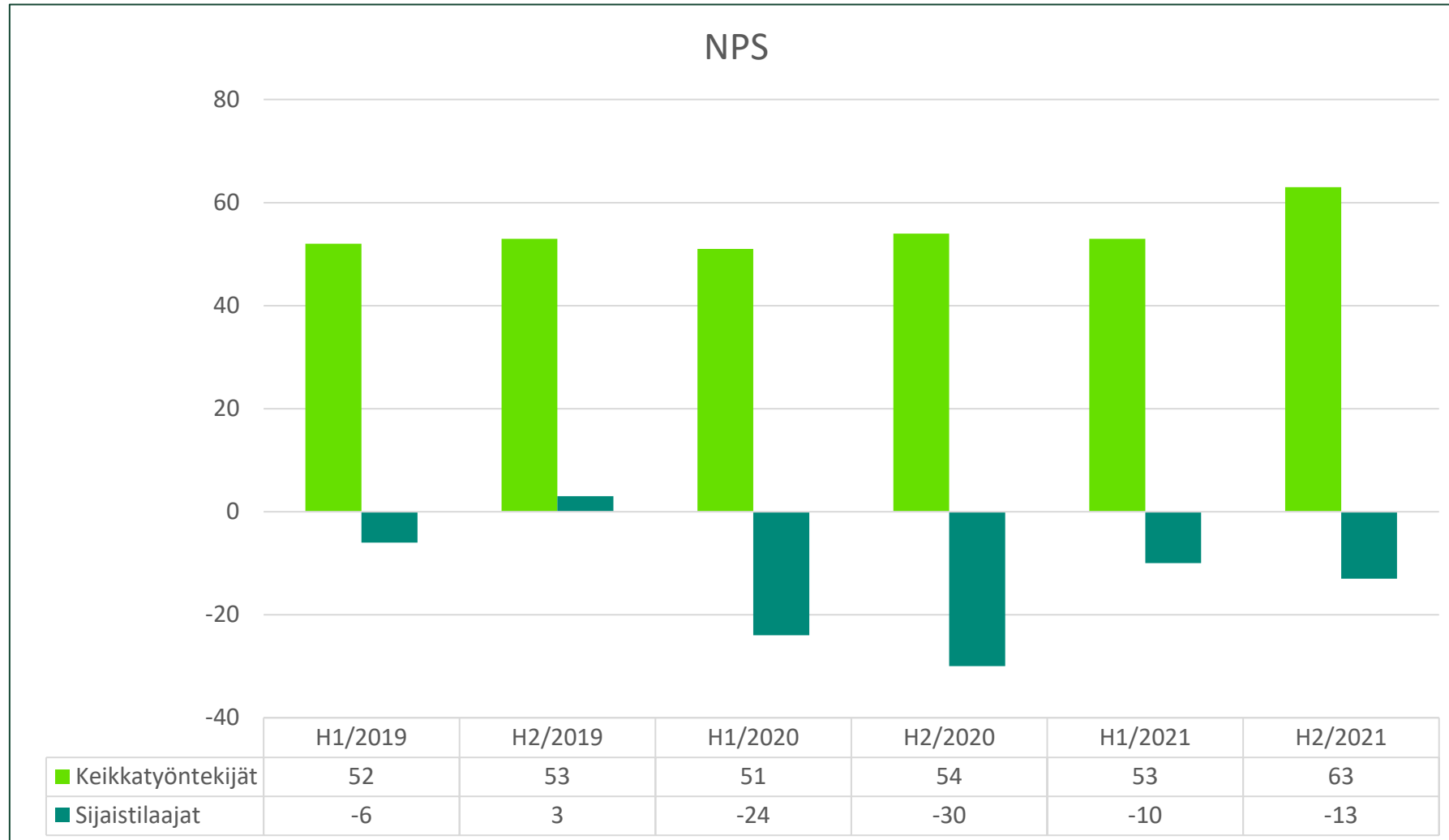
Sotessa voittaminen

- 70 % hyvinvointialueista käyttää SaRen sijaispalveluita volyymitoimialoilla

*NPS, Net Promoter Score = kuinka todennäköisesti suosittelisit Sarastia kollegalle

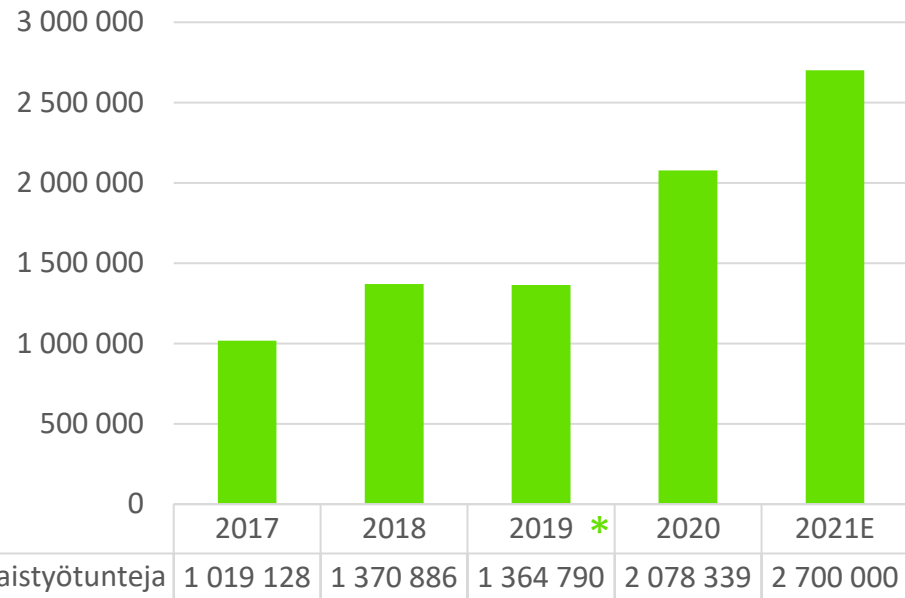
**People Engagement Index (tai vastaava)

SaRe matkalla kohti tavoitteita

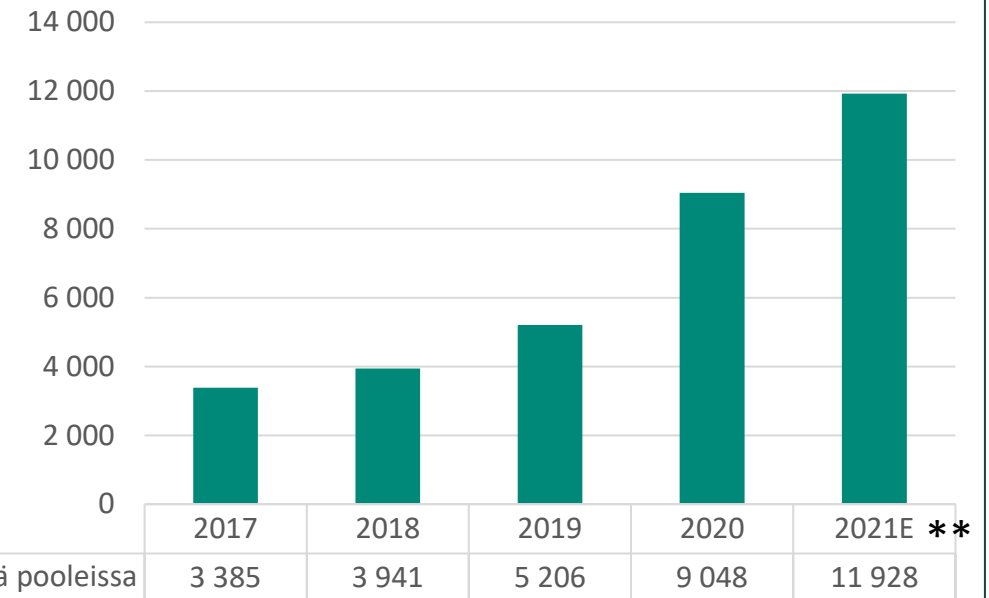


SaRe matkalla kohti tavoitteita

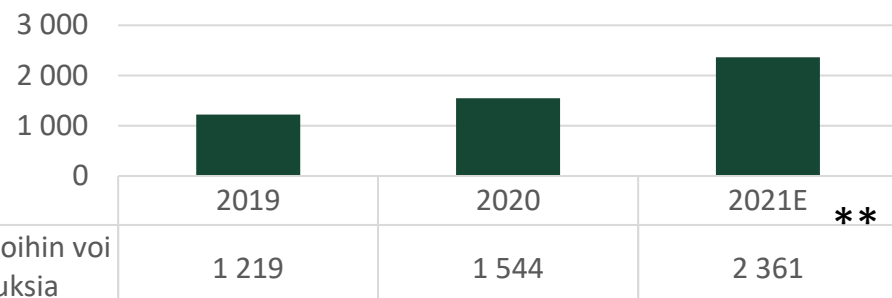
Välitettyjä sijaistyötunteja



Keikkatyöntekijöitä pooleissa



Työyksiköitä, joihin voi tehdä tilauksia



* 2/2019 siirrettiin n. 9 % liiketoiminnasta Onvireseen
 ** 10/2021 loppuun

Keikkatyöntekijöiden määrä maakunnittain: TOP5

1. Uusimaa

2. Kanta-Häme

3. Varsinais-Suomi

4. Kymenlaakso

5. Pohjois-Karjala

500 1 000 1 500 2 000



Sijaistilaajien arvioita Sarastia Rekrystä

4,2/5

Palveluhenkilöstön
asiantuntevuus
ja ammattitaitoisuus

4,4/5

Palveluhenkilöstön
ystävällisyys
palvelutilanteissa

4/5

Palveluhenkilöstöön yhteyden
saamisen helppous

3,9/5

Palvelun selkeys ja
johdonmukaisuus

Keikkatyöntekijöiden TOP5-toimialat



Ikäntyneiden palvelut

1.

Koti- ja asumispalvelut

2.

Vammaispalvelut

3.

Varhaiskasvatuspalvelut

4.

Vuodeosastohoito

5.

50 000 täytettyä kesäkeikkaa!

96,2 %

SaRen keikoista oli
kestoltaan 1-14 päivää.



Kaikki on toiminut kauttanne hyvin. Oli korkea kynnyks lähteä eläkeläisenä työhön. Kannatti lähteä mukaan. ❤️
Pidän työstäni, se tuo uutta sisältöä elämään.

- ELÄKKEELLÄ KEIKKAILEVA
TYÖNTEKIJÄ-

Sarastia Rekryn keikkatyöntekijät / statukset:

KEIKKAILEE PÄÄTYÖKSEEN

VAKITYÖSSÄ MUUALLA

OPISKELIJA

ELÄKELÄINEN

0 1000 2000 3000 4000

20



Suomen Kuntaperintä

Toimitusjohtajan katsaus

1010

Perinnän hyödyt omistaja-asiakkaille ja yhteiskunnalle



Yritystoiminnan tuottamien verotulojen kohdistaminen Suomeen

Yhtiön yhtenä pääarvona ja tavoitteena on omalla esimerkillään kannustaa yrityksiä maksamaan veronsa täysimääräisenä Suomeen ja tätä kautta olla osaltaan nostamassa ja vahvistamassa suomalaisen talouden nousua.



Kuntasektorin taloudellisen aseman vahvistaminen ja perintäpalveluiden tuottaminen aidosti asiakaslähtöisesti

Yhtiö pyrkii tuottamaan kuntasektorille kustannustehokkaasti ja asiakkaan tarpeiden mukaisesti muokattavia perintäpalveluita. Nopealla kehityssyklillä halutaan varmistaa kuntatoimijoiden taloudelliset edut ja kyky muokata palveluita muuttuvien tilanteiden ja markkinoiden mukaan.



Säästöjen tuottaminen Sarastian ja Monetran omistaja-asiakkaille



Kuntaperinnän vuosi 2021

- Uusia asiakkaita mm.

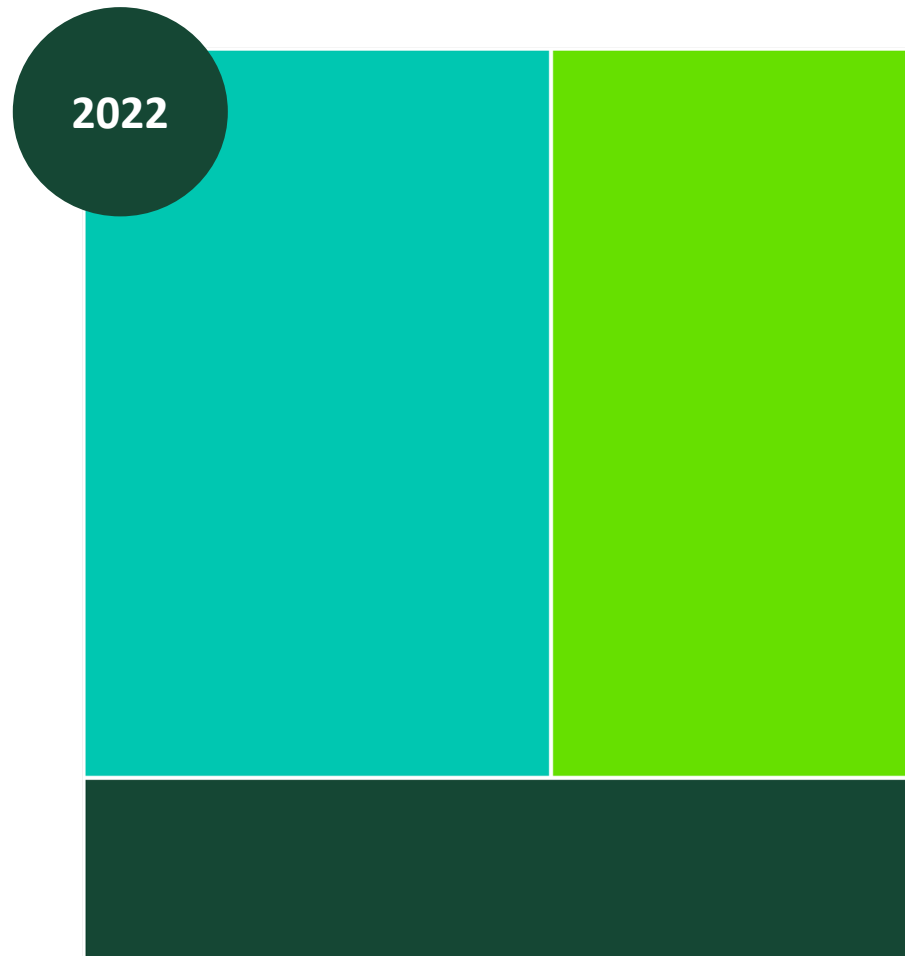
- Alavus
- Kemijärvi
- Kuopio
- Kustavi
- Iitti
- Leppävirta
- Paltamo
- Puolanka
- Ristijärvi
- Sotkamo



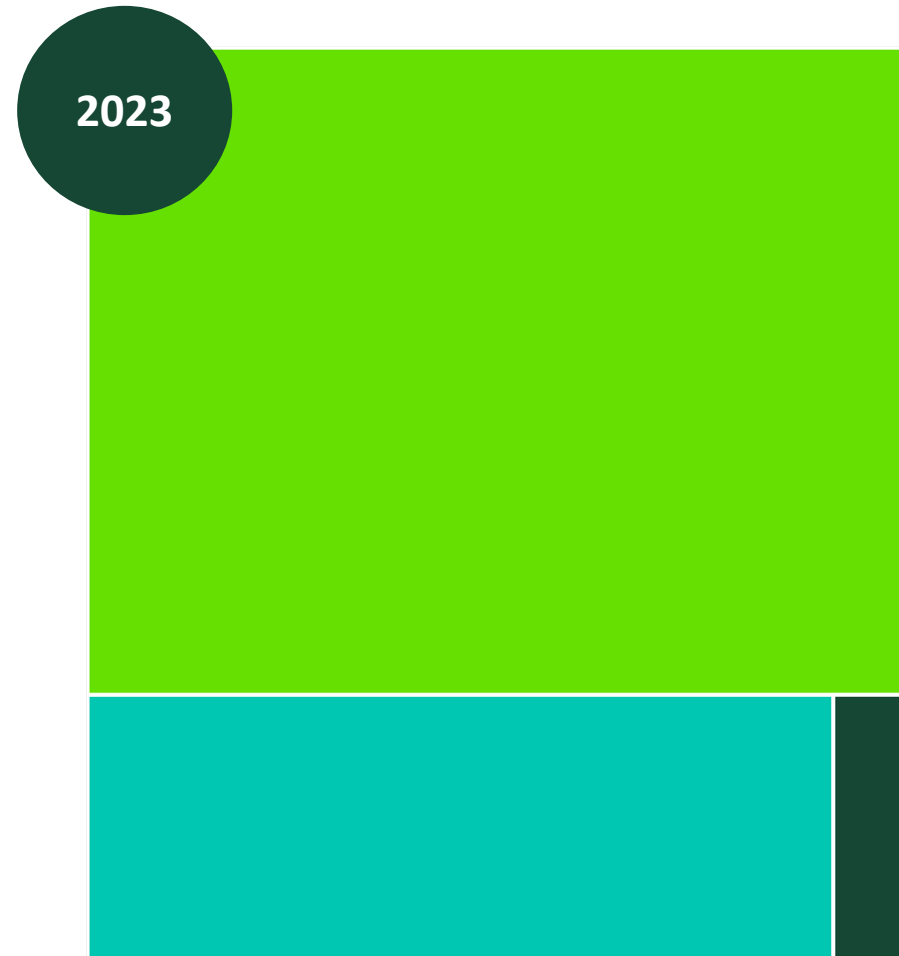
Lempeän napakkaa perintää.

- Monetra mukaan
 - Uusi nimi ja ilme
- Asiakkaita noin 150 kpl
- Toimeksiantoja keskimäärin noin 29 000 kpl/kk
- Markkinaosuus noin 19-20 % (julkinen sote- ja kuntasektori)
- Perintäjärjestelmän jatkokehitys
- Tietoturva-auditointi suoritettu (2NS)

Kuntaperinnän toimeksiantajat 2022 vs. 2023



- Kunnat ja kaupungit 45 %
- Sairaanhoitopiirit 35 %
- Yhtiöt ja muut kuntayhtymät (myös sote) 20 %



- Kunnat ja kaupungit 26 %
- Hyvinvointialueet 71 %
- Yhtiöt ja muut kuntayhtymät 3 %

Kuntaperintä matkalla kohti strategiatavoitteita

Asiakas keskiöön

- Laatumittarit, mm. asiakastyytyväisyys (velallisasiakkaat, toimeksiantajat)
 - Velallisasiakkaat jatkuvasti yli 4,5 (1-5)
 - Toimeksiantajille suunnattu ensimmäinen NPS-kysely* (11/2021): NPS-luku 82

Tehokkuus

- Itsepalvelumahdollisuuksien ja automatisoinnin lisääminen oma.kuntaperinta.fi-palvelussa
 - Maksaminen, eräpäivän siirrot, maksusopimukset
 - Viestienvaihto velallisiasiakas <-> Kuntaperintä
- Sähköisten jakelukanavien laajempi käyttöönotto lakimuutoksen jälkeen



Digitaalinen tulevaisuuden työnantaja

Sotessa voittaminen

- Kasvu jatkuu, tavoitteena sote-ykkönen ja kuntien ykkönen 2026
- Markkinaosuus 2026; 50-52 %



Talouden toteutummat

1010

Toimitusjohtaja Mika Kantola

Hallinto Anette Vaini-Antila

**Talous-,
henkilöstö- ja
hankintapalvelut**
Mari Eklund

Ohjelmisto
Jari Aromäki

**Suomen
Kuntaperintä Oy**
Christian
Sjöstrand

**Sarastia
Rekry Oy**
Jaana Jantola

Onvire Oy
Jaana Jantola

Asiakkuudet Anne Kanerva

- Jokaisella liiketoiminta-alueella on omat johtotiimensä.
- Osakeyhtiöillä on koon ja riskin mukainen johtaminen.

kk-katsaus 10/2021

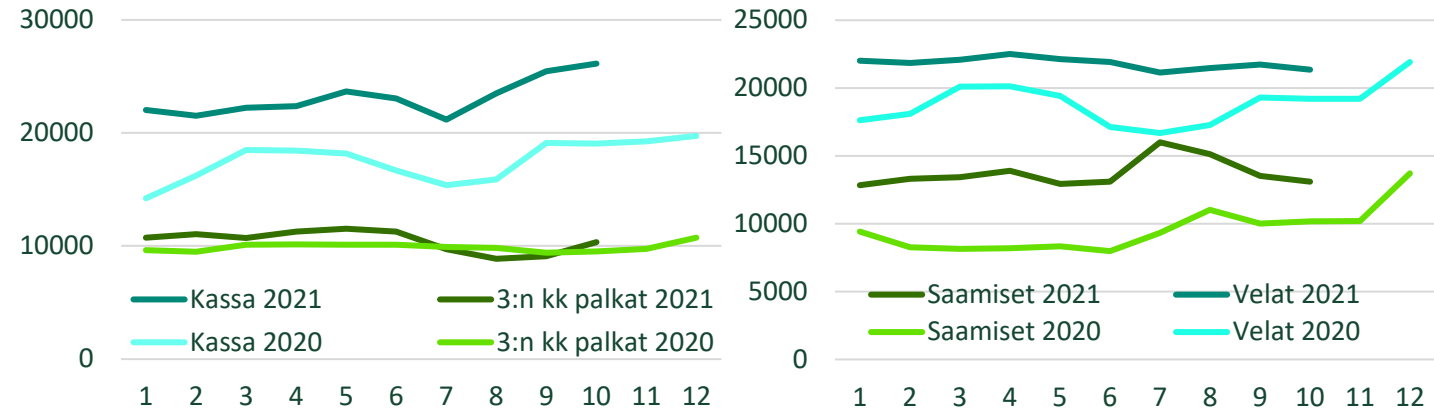
Sarastia-konserni

EBIT
4,6 %

Palkat / LV
75,0 %


LV /
Henkilöstö
14,0 k€

Henkilöstö	896	(904)
Aineelliset hyödykkeet	0,39 M€	(0,39 M€)
Aineettomat hyödykkeet	2,17 M€	(2,24 M€)
Lomapalkat / vieras pääoma	24,2 %	(22,6 %)
Investoinnit	Tot. 10	01-10
Projektit	0 k€	0 k€
Muut	15 k€	68 k€
YHT	15 k€	68 k€



(k €)	TOT 10/2021	ENN 10/2021	ERO %	BUD 10/2021	TOT 10/2020	TOT 1-10/2021	TOT 1-10/2020	ENN2 2021 ¹	BUD 2021
Liikevaihto	12 528	12 602	0,3 %	11 359	11 359	129 330	106 297	157 276	138 345
Kulut	-11 862	-12 416	3,6 %	-10 931	-10 835	-121 047	-99 897	-148 638	-129 450
Käyttökate	667	186	259,4 %	762	523	8 283	6 394	8 636	8 895
Poistot	-85	-87	2,5 %	-96	-89	-888	-944	-1 063	-1 156
Liiketulos	581	99	490,7 %	666	434	7 395	5 450	7 573	7 739
Rahoituserät	-5	-1	-888,7 %	-0	-2	-8	-10	384	-0
Verot	-102	-102	-0,4 %	-39	-64	-960	-456	-1 195	-1 564
Tulos	461	-3	999 %	628	368	6 295	4 984	6 763	6 196

Konsernin tiedot ovat eliminoidut. Ainoastaan ennuste- ja budjettitiedot ovat eliminoimattomia ja eliminoinnin vaikutus lukuihin on noin +/-110 k€ vähentävä liikevaihdossa ja kuluissa kuukausitasolla (n. 1,3 M€ vuositasolla).

 = Perinnän osakekauppaan liittyvät lopulliset tuotot/voitot +1,75M€ eliminoituina

kk-katsaus 10/2021

Sarastia Rekry Oy

EBIT
4,9 %

Palkat / LV
89,0 %

LV /
Henkilöstö
111,5 k€

Tilaavien yksiköiden määrä	2 361 kpl	(2 359 kpl)
Välitetyt henkilötyötunnit	204 017 htt	(209 155 htt)
Mahdolliset työntekijät	11 098 kpl	(11 207 kpl)
Asiakastyytyväisyys (työnt.)	4,3	(4,2)
Asiakastyytyväisyys (tilaaja)	3,8	(4,1)
Sijaissaatavuusaste	80,2 %	(75,6 %)
Henkilöstö	53	(47)

Liiketoiminnan tilannekuva:

- Tässä liiketoiminnan sisäiset kommentit. Huomioitava ao. liiketoimintavastaavan esityksessä neuvottelukunnalle.

FINA-tiimin huomiot:

- Palkkavarauksen purku +195 k€
- Rekryjärjestelmän kehityskuluja kirjattu 217 k€. Vastaava jaksotus purettu alkuvuodelta, jolloin tulosvaikutus -7 k€.

(k €)	TOT 10/2021	ENN 10/2021	ERO %	BUD 10/2021	TOT 10/2020	TOT 1-10/2021	TOT 1-10/2020	ENN2 2021 ¹	BUD 2021
Liikevaihto	6 020	6 417	-6	4 951	4 999	66 633	46 022	80 718	60 276
Mat. ja palv.	-74	-191	61	-163	-120	-1 019	-1 079	-1 401	-2 084
Henkilöstökulut	-5 357	-5 791	7	-4 485	-4 607	-60 059	-41 340	-72 856	-54 414
Muut kulut	-293	-214	-36	-174	-204	-1 964	-1 677	-2 406	-2 101
Käyttökate	296	220	34	130	68	3 591	1 926	4 056	1 677
Poistot	-0	-0	-0	-2	-2	-2	-17	-3	-20
Liikevoitto	295	220	34	128	66	3 589	1 909	4 053	1 657
Rahoituserät	0				-0	-0	3	-0	
Verot	-71	-71	0		-37	-494	-186	-674	-330
Tulos	224	149	50	128	29	3 095	1 727	3 379	1 327

kk-katsaus 10/2021

Onvire Oy

EBIT
-3,7 %

Palkat / LV
94,5 %

LV /
Henkilöstö
34,9 k€

Tilaavien yksiköiden määrä	389 kpl	(386 kpl)
Välitetyt henkilötyötunnit	26 149 htt	(18 918 htt)
Mahdolliset työntekijät	2 700 kpl	(2 641 kpl)
Asiakastyytyväisyys (työ.)*	4,1	(4,1)
Asiakastyytyväisyys (til.)*	4,0	(3,9)
Sijaissaatavuusaste	74,0 %	(71,4 %)
Tahe+Heha asiakkaat	38 kpl	(38 kpl)
Henkilöstö	23	(24)

Liiketoiminnan tilannekuva:

- Tässä liiketoiminnan sisäiset kommentit. Huomioitava ao. liiketoimintavastaavan esityksessä neuvottelukunnalle.

FINA-tiimin huomiot:

- Erilliskorvausten laskutusta siirryt marraskuulle arviolta 50 k€.

(k €)	TOT 10/2021	ENN 10/2021	ERO %	BUD 10/2021	TOT 10/2020	TOT 1-10/2021	TOT 1-10/2020	ENN2 2021 ¹	BUD 2021
Liikevaihto	803	539	49	382	468	5 594	4 283	6 741	4 782
Mat. ja palv.	-46	-34	-37	-33	-41	-335	-374	-408	-407
Henkilöstökulut	-759	-477	-59	-348	-428	-4 700	-3 668	-5 734	-4 215
Muut kulut	-28	-27	-2	-26	-27	-280	-291	-331	-291
Käyttökate	-30	1	-999	-25	-28	279	-51	267	-131
Poistot	-0	-0	-0	-0		-3	-2	-3	-4
Liiketulos (+/-)	-30	1	-999	-25	-28	276	-53	264	-136
Rahoituserät	-0				-0	-1	0	-1	
Verot	-1	-1	0			-17		-38	
Tulos	-31	-0	-999	-25	-28	259	-53	225	-136

kk-katsaus 10/2021

Suomen Kuntaperintä Oy

EBIT
21,2 %

Palkat / LV
37,7 %

LV /
Henkilöstö
11,8 k€

Perintäasiakkaiden määrä	150 kpl	(147 kpl)
Toimeksiantojen määrä	25 730 kpl	(12kk 28964)*
Keskimääräinen onnistuminen	45,4 %	(12kk 73,3 %)**
Asiakastyyt. (velalliset)	4,47	(4,67)
Kehityspanostukset	6,1 k€	(135 k€)***
Henkilöstö	22	(22)

Liiketoiminnan tilannekuva:

- Tässä liiketoiminnan sisäiset kommentit. Huomioitava ao. liiketoimintavastaavan esityksessä neuvottelukunnalle.

FINA-tiimin huomiot:

- Kuluvarauksia -48 k€.

(k €)	TOT 10/2021	ENN 10/2021	ERO %	BUD 10/2021	TOT 10/2020	TOT 1-10/2021	TOT 1-10/2020	ENN2 2021 ¹	BUD 2021
Liikevaihto	260	322	-19	577	252	2 838	2 674	3 583	5 502
Mat. ja palv.	-67	-94	28	-135	-73	-840	-763	-1 027	-1 353
Henkilöstökulut	-97	-95	-2	-101	-92	-936	-826	-1 133	-1 134
Muut kulut	-30	-36	16	-48	-34	-400	-332	-492	-525
Käyttökate	66	98	-33	293	52	662	752	932	2 489
Poistot	-11	-11	0	-11	-1	-108	-15	-130	-130
Liikevoitto	55	87	-37	282	51	554	738	802	2 359
Rahoituserät	-0	-1	15			-5	-0	-6	
Verot	-14	-13	-3	-39	-16	-154	-161	-155	-472
Tulos	41	74	-44	243	35	395	577	641	1 887

* 12 kk keskiarvo

** 12kk arvo

*** Anitta-järjestelmän kehitys, kuluva vuosi

16.11.2021

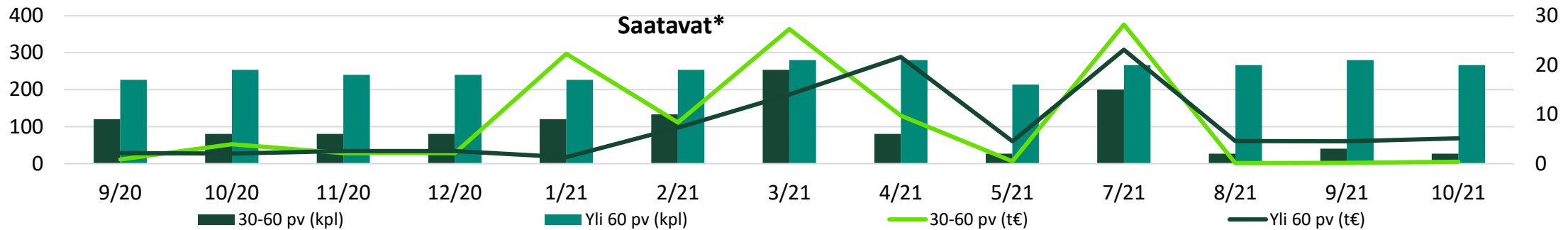
kk-katsaus 10/2021

Sarastia Oy

EBIT
4,7 %

Palkat / LV
57,2 %

LV /
Henkilöstö
7,0 t€



(k €)	TOT 10/2021	ENN 10/2021	ERO %	BUD 10/2021	TOT 10/2020	TOT 1-10/2021	TOT 1-10/2020	ENN2 2021 ¹	BUD 2021
Liikevaihto	5 557	5 324	4	5 783	5 639	55 437	53 319	66 233	67 785
Mat. ja palv.	-1 529	-1 700	10	-1 567	-1 508	-15 640	-13 891	-18 922	-18 122
Henkilöstökulut	-3 182	-3 234	2	-3 352	-3 182	-30 631	-29 896	-37 400	-38 693
Muut kulut	-509	-524	3	-500	-519	-5 405	-5 759	-6 530	-6 110
Käyttökate	337	-134	352	364	430	3 759	3 767	3 381	4 860
Poistot	-74	-76	3	-83	-86	-775	-911	-927	-1 002
Liiketulos (+/-)	263	-210	226	281	344	2 984	2 856	2 454	3 859
Rahoituserät	-4			0	-2	391	-13	391	-0
Verot	-16	-16	-0		-11	-296	-109	-328	-762
Tulos	243	-226	207	281	332	3 080	2 734	2 517	3 118

*) Saatavien kesäkuun lopun 2021 tilannetta ei raportoitu



= Perinnän osakekauppaan liittyvät tuotot/voitot +1,75M€

= Perinnän osingonmaksusta johtuvat tuotot +0,4 M€

= Perinnän osakekauppaan ja osingonmaksuun liittyvät lopulliset tuotot/voitot yhteensä +2,15M€, vrt. konserni ja eliminoitu kokonaisvaikutus dialla 3.



16.11.2021

32

kk-katsaus 10/2021

Out-asiakkaiden myynti

Tuhatta €	01/21	02/21	03/21	04/21	05/21	06/21	07/21	08/21	09/21	10/21	YHT
Onvireeseen siirretyt / siirtyvät asiakkaat	5,8	5,1	2,0	1,0	7,1	0,9	2,9	8,1	0,0	0,0	32,9
Sarastian myynti Onvireelle	24,6	30,6	18,4	18,1	17,3	17,5	19,5	22,0	13,7	17,1	198,7
Out-asiakkaat emossa	4,1	4,0	17,0	25,5	13,6	3,9	3,8	13,7	11,2	7,1	103,9
Poistuva Out-asiakas	1,6	2,7	1,2	0,0	4,6	0,0	-1,4	0,0	0,0	0,0	8,6
Toimintansa lopettava Out-asiakas	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0
YHT	36,1	42,3	39,6	44,6	42,6	22,2	24,8	43,8	24,9	24,2	345,1

- Tammi-lokakuun toteumalla laskettuna koko 2021 out -asiakkaiden myynti olisi 414,1 k€. Tämä on alle sallitun rajan.
- Pelkästään lokakuun toteumalla laskettuna koko 2021 out -asiakkaiden myynti olisi 290,9 k€ eli alle sallitun rajan.
- Yhden asiakkaan osalta on käynnissä omistaja-asiakkaan sisäinen organisaatiojärjestely, joka tulee muuttamaan asiakkaan out-asiakkaaksi. Tämän osalta on käynnistetty prosessi asiakkaan siirtämiseksi 1.1.2022 alkaen Onvireeseen.

Nostoja taloudesta

Hyvän vuoden 2020 jälkeen ollut hieman vaiherikkaampaa.

- Sarastian absoluuttinen satunnaiserillä oikaistu **liiketulos säilynyt vertailuvuoden tasolla**, mutta liikevaihdon isohkosta hyppäyksestä (ennuste lähelle 160 M€) johtuen suhteellinen kannattavuus on heikentynyt hieman. Jatkuvan palvelun hintoja alennettiin 2 M€.
 - Kasvuyhtiö Rekry pitkälti kehityksen takana. Myös Onviren myönteinen käänne. Ensi vuoteen ladattu odotuksia Sarastian ja Perinnän petraamisesta. **Monialaisuus tasaa näin vaihteluita.**
- **Perinnän osakekauppa (ns. projekti Klara) toteutui vuoden alussa** ja sen vaikutus liikevaihtoon ja tulokseen miltei sama (1,75 M€ konsernitasolla) osakkeiden tasearvon ollessa minimitasoa.
 - Monetra tullut mukaan Perinnän hallitustyöhön yhtiökokouksen jälkeen. Lisäksi ohjausryhmä ohjaamassa yhteisöpuolen asiakkaaksi tuloja.
- Espoon S365 HR on vauhdissa sekä Helsingin ja Vantaan kanssa on sovittu käyttöönotto vuonna 2022.
 - **Ohjelmistoliiketoiminnan kannattavuus ei kuitenkaan ole ollut tyydyttävää** ja sitä pitää parantaa. Tämä on iso osa ensi vuoden budjettia.
 - Kannattavuutta ovat syöneet myös laadulliset haasteet, jotka toki asiakaspäässä se kaikkein merkittävin asia. Sitä parannetaan. Ensi vuodelle suunniteltu mm. HR-kehitysohjelma, johon kytkeytyy alan rakenne-, digitalisaatio-, automaatio- sekä prosessi- ja osaamiskehitystä.
- **Kassatilanne** on erinomainen (34 M€). Konserni on velaton (pitkäaikaisen vieraan pääoman määrä 0 €). Oma pääoma 13 M€ (31.12.2020).





Vastuullisuus

Hyvän hallinnon saavutukset, meneillään olevat asiat ja tulevaisuus

1010

**Tehokkaat
palvelut**

**Jatkuva
parantaminen**

**Tehokas
mahdollistaja**

**Asiakas-
lähtöinen**

**Rohkeasti
tavoitteellinen
uudistaja**

Taidokas

Rakentava

**Ylivertainen
asiakaskokemus**

muutos

Saumaton yhteistyö | Viimeisin tietotaito | Hyvä hinta-laatu-suhde

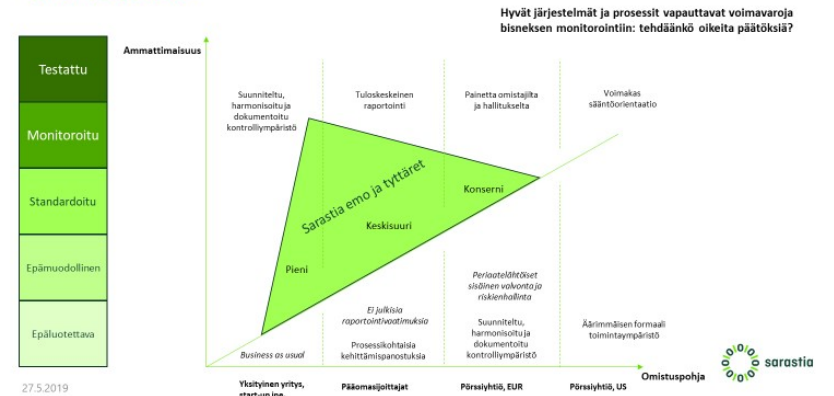
Positiivinen palveluallttius | Vastuullinen ja läpinäkyvä kulttuuri

Tahto tuottaa tuloksia | Rohkeus kyseenalaistaa ja luoda uutta | Palo oppia ja kehittyä

Perustan luominen – fuusio 2019

- M€ 100->107->128->137->150+
- Isompaan yritykseen kohdistuu isompi julkinen intressi. Toisaalta suurempi kokoluokka mahdollistaa asioiden tekemisen huolellisesti sekä järkevät premissit.
- Päätettiin lähteä rakentamaan **standardoitua tasoa** hyvän hallinnon ja kontrollien kypsyystasoksi.
- Aloitimme laskennan periaatteista, kirjaussuunnitelmista, vyörytyssäännöistä jne. struktuurin luomiseksi (kuukausiraportti ”minitilinpäätös”). Tilannekuvan tarkentuessa siirryttiin poikkeamiin, kontroleihin, prosesseihin, ennustamiseen ja analytiikkaan. Työ on vielä kesken, mutta välimaaali on saavutettu. Kaiken pitää tapahtua konsernitasonisesti.

Hyvän hallinnon ja kontrollien kypsyystaso – ehdotus tavoitetasoksi



Governance
& Culture



Strategy &
Objective-Setting



Performance



Review
& Revision



Information,
Communication,
& Reporting

Merkittävin strategisen tason aikaansaannos vuonna 2019 oli siirtyä noudattamaan listayhtiöiden hallinnointikoodia – se avasi portin kehittämiseen, läpinäkyvyyteen ja vastuullisuuteen.



Vuoden 2020 aikaansaannokset

2020

Hyvän hallinnon eteenpäin vieminen

- Listayhtiöiden hallinnointikoodi 2020 noudattaminen ja raportointi
 - Harjoittelu 2016 -koodilla
 - Avoimuus ja läpinäkyvyys käytännössä
- *In house* -aseman merkityksen ja turvaamisen kuvaus verkkosivuilla
- Rahanpesun ja terrorismin estäminen
- Tarkastuksissa ja tilinpäätöksessä erityishuomio seuraaviin kysymyksiin:
 - Lähipiiritoimet ja -rekisteri
 - Kilpailullisen toiminnan eriyttäminen
 - Aidosti oikea ja riittävä kuva



[Sarastian hyvä hallinnointi kuvattuna verkkosivuilla](#)



Vuoden 2021 tekemiset

2021

Eettiset periaatteet edellä

- *Code of Conductin* uusiminen
 - Toimintapolitiikat sen jälkeen
 - Rahanpesussa kohtalaisen pitkällä
 - Veroparatiisit ja lahjomattomuus seuraavina
 - Saavutettavuus arvioitavana
 - Tietoturva-, dokumentinhallinta jne. politiikat kuntoon
- Ilmoituskanava käyttöön 1.1.2021
 - Pääsy myös intranetistä
 - Ensimmäiset keissit
- Valtuuksien (*Definition of Powers*) päivittäminen
 - Oikea ”henki” ja järkevät enimmäistoimintavaltuudet
- Hallinnoinnin kehittäminen osana uuden strategian toteutumisen varmistamista (ks. viereinen kuvio)
 - Erityisesti yhdistettynä taloustietoon ja mittarointi
 - *Compliance*-toiminnon ja CCO-roolin perustaminen
 - Tärkeiden toimintojen ja puolustuslinjojen yhteensovittaminen: sisäinen tarkastus ostopalveluna
- Tarkastusvaliokunnan perustaminen





Tavoitteet pidemmälle

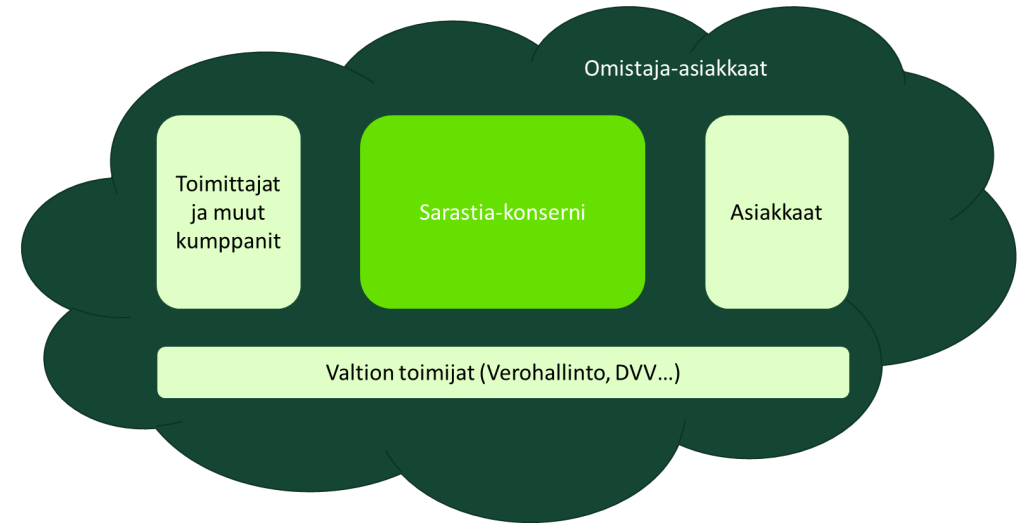
01010

Välietappi häämöttää

- Laki on aina minimi. Miten asiat ovat, miltä ne näyttävät jne. mainetekijät menevät kuitenkin kaukana edellä. Lisäksi meillä on julkishallinnon toimijat omistajina ja toimiala, jolla luottamus on tärkein voimavara.
 - ”Kestää 20 vuotta rakentaa maine ja vain hetki tuhota se. Jos mietit tätä, tekeekö mielesi tehdä jotain harkitsematonta?”
- Vastuullisuusjohtamisen ja -raportoinnin kehittäminen: EU/CSRD (entinen EU/NFRD).
- Painopiste strategian toteutumisen varmistamisessa, CoC:n implementoinnissa ja erilaisessa arjen tekemisissä / riskienhallintaa
 - Johtaminen/suunnittelu
 - Tekeminen/palkitseminen
 - Monitorointi/mittarointi
 - Jatkuva parantaminen

[Sarastian talouden raportit verkkosivuilla](#)

Sarastia-konsernin ekosysteemi



YK:n kestävä kehityksen tavoitteet

- YK:n kestävä kehityksen tavoiteohjelma Agenda 2030 tähtää äärimmäisen köyhyyden poistamiseen sekä kestäväan kehitykseen, jossa otetaan ympäristö, talous ja ihminen tasavertaisesti huomioon.
- Useimmat suomalaiset vastuullisuusstrategiat ja -ohjelmat pohjautuvat näihin tavoitteisiin ja ne ovat hyvä lähtökohta myös Sarastialle.
- Sarastia on käynyt läpi kaikki 17 päätavoitetta, miten ne näkyvät Sarastian liiketoiminnassa ja millä tavalla Sarastian tulee edistyä niissä.
- Ilmastopaneelin (IPCC) järjestyksessään kuudes raportti keskitti aiemmin tänä vuonna maailman huomion ilmastonmuutokseen ja lämmittävien päästöjen puolittamiseen jo kuluvalle vuosikymmenellä.
- Raportointia ei tehdä vain raportoinnin vuoksi, vaan sillä on merkittävä vaikutus mm.



Nyt käsillä oleva vastuullisuusstrategia ja sen mukainen raportointi on osa

- Valmistautumista uusiin raportointivaatimuksiin
- Näiden asioiden systemaattista hyödyntämistä hinta- ja muuhun kilpailuun
- Alan/yrityksen houkuttelevuuden lisäämistä työntekijöiden silmissä
- ➔ Uusien liiketoimintamahdollisuuksien kartoittamista



Sote

oloio

Hyvinvointialueet myyntitilanne 24.11.2021

Vahvistettu

Satakunta

- S365 Talous + FPM
- Personec

Kanta-Häme

- S365 Talous
- Populus (+Titania)

Kymenlaakso

- Talouden palveluiden käyttöönotto (SAP)



Keski-Uusimaa

- S365 Talous
- Populus

Keskustelut muiden Sarastian sote-asiakkaiden ja joidenkin muiden hyvinvointialueiden kanssa vielä aktiivisesti käynnissä.



Budjetti

1010

Budjetti 2022

Sarastia-konserni

EBIT 22
+4,6 %

LV 22/21
+8,7 %

TULOS
22/21
-4,8 %

(k €)	TOT 2020	ENN 2021	ERO %	BUD 2022*	ERO %
TUOTOT YHTEENSÄ	128 622	153 953	19,7	167 330	8,7
MATERIAALIT JA PALVELUT	-18 458	-21 758	-17,9	-26 190	-20,4
HENKILÖSTÖKULUT	-94 538	-117 122	-23,9	-124 582	-6,4
LIIKETOIMINNAN MUUT KULUT	-8 141	-8 184	-0,5	-8 383	-2,4
KÄYTTÖKATE	7 485	6 889	-8,0	8 176	18,7
POISTOT JA ARVONALENTUMISET	-1 078	-613	43,2	-450	26,5
LIIKEVOITTO	6 407	6 276	-2,0	7 725	23,1
RAHOITUSTUOTOT JA -KULUT	-30	-9	-70,0	-6	-33,7
SATUNNAISET TUOTOT**	0	1 748		50	-97,1
TULOVEROT	-1 203	-1 195	0,7	-1 481	-23,9
TULOS	5 174	6 609	27,7	6 289	-4,8
HLÖMÄÄRÄ 31.12.	890	969	8,9	949	-2,1
Palkat/LV %***	73,5	76,1	3,5	74,4	-2,6
LV/HLö €	144,5	158,9	10,0	176,5	11,2

TOT 2020, ENN 2021 ja BUD 2022 ovat kaikilta osin eliminoituja.

Huom. Perinnän vähemmistöomistus. Tuloksesta kuuluu 1/3 (565 k€) konsernin ulkopuolelle. Osingonjako-% ei kiinnitetty. 100 %:n ulosmaksulla Sarastia-konsernin tulos olisi **5.724 k€**.

Budjetti 2022

Sarastia Rekry Oy

EBIT 22
+3,4 %

LV 22/21
+5,4 %

TULOS
22/21
-31,7 %

(k €)	TOT 2020	ENN 2021	ERO %	BUD 2022	ERO %
Liikevaihto	58 326	80 718	38,4	85 057	5,4
Mat. ja palv.	-1 238	-1 401	-13,2	-2 558	-82,7
Henkilöstökulut	-52 371	-72 856	-39,1	-77 584	-6,5
Muut kulut	-2 148	-2 406	-12,0	-2 002	16,8
Käyttökate	2 569	4 056	57,9	2 912	-28,2
Poistot	-20	-3	85,6	-3	-13,1
Liikevoitto	2 549	4 053	59,0	2 909	-28,2
Rahoituserät	-14	-0	97,0	0	106,9
Verot	-516	-674	-30,7	-600	10,9
Tulos	2 019	3 379	67,3	2 309	-31,7
Hlömäärä 31.12.	44	60	36,4	65	8,3
Palkat/LV %	89,8	90,3	0,5	91,2	0,9
LV/hlö €	1325	1345	1,5	1309	-2,6

- **Liikevaihdon kasvu** johtuu pääosin budjetoiduista uusista asiakkaista.
- Rekryn toiminta-ajatus on saanut siivet työvoimapolusta sekä henkilöstövoimavaran *mindset* -muutoksesta (alan vaihdot, oman ajanhallinnan priorisointi jne.).

Budjetti 2022

Onvire Oy

EBIT 22
1,4 %

LV 22/21
12,2 %

TULOS
22/21
-64,2 %

(k €)	TOT 2020	ENN 2021	ERO %	BUD 2022	ERO %
Liikevaihto	5 316	6 741	26,8	7 562	12,2
Mat. ja palv.	-402	-408	-1,4	-410	-0,5
Henkilöstökulut	-4 580	-5 734	-25,2	-6 766	-18,0
Muut kulut	-336	-331	1,2	-277	16,5
Käyttökate	-2	267	999,0	110	-58,9
Poistot	-4	-3	25,0	-2	25,0
Liikevoitto	-6	264	999,0	107	-59,2
Rahoituserät	-0	-1	-160,8		100,0
Verot	8	-38	-554,7	-27	29,5
Tulos	2	225	999,0	81	-64,2
Hlömäärä 31.12.	25	26	4,0	24	-7,7
Palkat/LV %	86,2	85,1	-1,6	89,5	4,5
LV/hlö €	212,6	259,3	22,0	315,1	21,5

- Onviren kasvavasta liikevaihdosta 92 % muodostuu sijaispalveluista. **Huom.** Edellisen dian alakommentit.

Budjetti 2022

Suomen Kuntaperintä Oy

EBIT 22
37,3 %

LV 22/21
60,5 %

TULOS
22/21
167,1 %

(k €)	TOT 2020	ENN 2021	ERO %	BUD 2022	ERO %
Liikevaihto	3 425	3 583	4,6	5 749	60,5
Mat. ja palv.	-961	-1 027	-6,9	-1 567	-52,5
Henkilöstökulut	-1 029	-1 133	-10,0	-1 399	-23,5
Muut kulut	-390	-492	-26,1	-511	-3,9
Käyttökate	1 045	932	-10,9	2 273	143,9
Poistot	-17	-130	-679,7	-130	-0,0
Liikevoitto	1 029	802	-22,0	2 143	167,2
Rahoituserät	-0	-6	-999,0	-6	0,1
Verot	-208	-155	25,6	-424	-174,0
Tulos	820	641	-21,8	1 713	167,1
Hlömäärä 31.12.	20	22	10	28	27,3
Palkat/LV %	30,6	32,5	6,2	24,4	-23,8
LV/hlö €	171,3	162,9	-4,9	205,3	26,0

- **Liikevaihdossa** kasvu perustuu Sarastian ja Monetran välisiin sopimuksiin sekä Sarastian isojen omistajien mukaantuloon.
- Lempeän napakkaa perintää tekevä Kuntaperintä on sekä yhteisö- ja että velallisasiakkaalle edullinen ratkaisu että asiakastyytyväsyydeltään **markkinoiden huippu** (NPS 92 ja asiakastyytyväisyys 4,5). Se haastaa isoja toimijoita (Intrum, Lowell, OK Perintä) näillä parametreilla.
- **Tuloksesta** ei ole vähennetty vähemmistöosuutta 1/3 (565 k€).

Budjetti 2022

Sarastia Oy

EBIT 22
3,1 %

LV 22/21
7,4 %

TULOS
22/21
-14,4 %

(k €)	TOT 2020	ENN 2021	ERO %	BUD 2022	ERO %
Liikevaihto	64 532	64 486	-0,1	69 282	7,4
Mat. ja palv.	-17 289	-18 922	-9,4	-21 655	-14,4
Henkilöstökulut	-36 557	-37 400	-2,3	-38 833	-3,8
Muut kulut	-6 825	-6 530	4,3	-5 913	9,4
Käyttökate	3 861	1 634	-57,7	2 881	76,3
Poistot	-1 489	-927	37,8	-765	17,5
Liiketulos +/-	2 372	707	-70,2	2 116	199,3
Rahoituserät	585	391	-33,1	420	-7,4
Satunnaiset tuotot*	380	1 748	360,0	50	-97,1
Verot	-487	-328	32,6	-430	-31,0
Tulos	2 850	2 518	-11,6	2 156	-14,4
Hlömäärä 31.12.	801	861	7,5	832	-3,4
Palkat/LV %	56,8	58,0	2,1	56,1	-3,3
LV/hlö €	80,6	74,9	-7,1	83,3	11,7

- Projektimyynnin kasvu on noin 4,5 M€ liittyen hyvinvointialueiden käyttöönottoihin. **Tämä on iso liikevaihto- ja tulostekijä.**
- Vuokrakulut laskevat 600 k€. Yleiskorotuksen arvioidaan olevan samaa tasoa kuin syksyn työmarkkina-avaukset. Sarastia ei korota palveluidensa hintoja, vaikka inflaation lisääntyminen näkyy mm. em. henkilöstömenoissa sekä materiaaleissa ja palveluissa.
- Vertailuvuosissa 2020 ja 2021 merkittäviä "satunnaisia tuottoja", joiden vaikutus näkyy myös liiketoimintayksiköiden vyörytyksissä positiivisesti.

Budjetti 2022

Sarastia Oy / Investoinnit*

Uudet investoinnit (t€)	ENN 2021	BUD 2022
Asioiden uudistaminen		Ostot 480 k € Sis. työ 253 k €
Alusta perehdytykseen ja koulutukseen		Ostot 25 k € Sis. työ 5 k €
Yhteensä		Ostot 505 k € Sis. työ 258 k €

*Aiemmat/meneillään olevat investoinnit S365 ja liitännäiset. Perinnällä Anitta-järjestelmä. Rekryn NexStaff puolestaan SAAS-palveluna.

Arvio rahoitusasemasta 31.12.2022*

(k€)	Sarastia	Rekry	Onvire	Perintä	Konserni
Liiketoiminnan rahavirta	2 501	2312	83	1 849	6 745
Investointien rahavirta	-505	0	0	0	-505
Rahoituksen rahavirta	420	0	0	-640	-220
Kassavirtavaikutus yhteensä	2 416	2 312	83	1 209	6 020

*Ilman myyntisaatavien ja ostovelkojen sekä ennakoiden arviointia. Näiden tilanteen ja frekvenssien arvioidaan säilyvän ennallaan. Rekry ja Onvire ovat yhtiöitä, joissa näissä on ollut olennaisuusrajat ylittävää ”swingausta”. Varauma kassavirran positiivisuuteen maksimissaan noin miljoona €.

Ei pääomitustarvetta. Perinnän osingot aiemman ulosmaksutason mukaiset.



Kirkasta näkemystä.

www.sarastia.fi

IOIC