



Heeroksen strategia 2021-2023



Missionamme
on rakentaa
helppoa ja sujuvaa
taloushallinnon
tulevaisuutta.

Heeroksen vahvuudet luovat pohjan strategian toteuttamiselle

Liiketoimintamalli:

SaaS-liiketoiminta-malli ja se että Heeros ei itse tarjoa tilitoimistopalveluja eikä siten kilpaile asiakkaidensa kanssa

Operatiivinen kannattavuus, pitkät **asiakassuhteet** sekä tukevat kasvua ja kansainvälistymistä

Tuotteiden modulaarisuus ja paketointi, keihäänkärkenä markkinoiden johtavat ostolasku- ja arkistoratkaisut

Kilpailukykyinen hinnoittelu ja palveluiden integroitavuus parhaisiin toimialaratkaisuihin

Osaava ja **kokenut henkilöstö** sekä käyttöä tukevat asiakaslähtöiset digitalisointipalvelut

Visio: Olemme kansainvälinen edelläkävijä taloushallinnon pilvipalveluissa. Meillä softasaaminen kohtaa asiakaslähtöisyyden sekä intohimon auttaa asiakasta onnistumaan.

Taloushallinnon ohjelmistojen kasvava ja kehittyvä markkina

- Sähköisen laskutuksen yleistuminen Euroopassa
- Mobiili käyttökokemus
- Taloushallinnon kasvava ohjelmistomarkkina Suomessa
- Keskisuurten eurooppalaisten yritysten prosessien digitalisoituminen

Kasvu Suomessa

- Asema kolmen suurimman taloushallinnon ohjelmistotarjoajan joukossa

Kasvu kansainvälisesti

- Kansainvälinen liiketoiminta 10 % liikevaihdosta

Toimialan paras käyttäjäkokemus

- Loppukäyttäjäkokemuksen parantaminen, etenkin mobiilissa
- Osto- ja myyntilaskujen kokonaisvaltainen ratkaisu

50 %

Taloudellinen tavoite Käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma 50 % vuoden 2023 loppuun mennessä.

Vahvuudet: SaaS-liiketoimintamalli | Operatiivinen kannattavuus ja skaalautuvuus | Tuotteiden modulaarisuus | Kilpailukykyinen hinnottelu | Henkilöstö ja asiakaslähtöiset palvelut

Missio: Rakennamme helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta



Visionamme

on olla kansainvälinen taloushallinnon ohjelmistojen edelläkävijä. Meillä softaosaaminen kohtaa asiakaslähtöisyyden sekä intohimon auttaa asiakasta onnistumaan.

Kasvun ajurit: Taloushallinnon ohjelmistomarkkina kasvaa ja kehittyä voimakkaasti

Sähköinen laskutus yleistyy:

Pilvipalveluina toimivat taloushallinnon SaaS-ohjelmistot kasvavat ja kehittyvät voimakkaasti yritysten välisten laskutransaktioiden siirtyessä sähköiseen muotoon.

Mobiili käyttökokemus korostuu teknologian kehittyessä:

Mobiiliteknologian kehittyminen ja siirtyminen pilvipalveluihin tukevat taloushallinnon digitalisaatiota ja korostavat sujuvan käyttökokemuksen merkitystä.

Taloushallinnon ohjelmistojen kohdemarkkina Suomessa 300 milj. Euroa vuodessa:

Noin 50 % markkinasta koostuu pienistä tai keskisuurista yrityksistä, joiden digitalisaatioaste on vielä alhainen tai korkeintaan kohtalainen.

Keskisuurten yritysten digitalisoituminen Euroopassa on yli 200 000 yrityksen markkina:

Keskikokoisten yritysten kohdemarkkinoilla on vain harvoja toimijoita, jotka voivat tarjota palvelua kilpailukykyisin hinnoin useammassa maassa. Etätyöhön siirtyminen edistää digitaalisten palveluiden kysyntää.

Strategia 2021-2023: Heeros keskittyy kannattavaan kasvuun ja palveluiden skaalaamiseen taloushallinnon kasvavilla ohjelmistomarkkinoilla

Strategian kulmakivenä on kannattavan kasvun varmistaminen ja markkina-aseman kasvattaminen Suomessa

- Tavoittelemme asemaa kolmen suurimman taloushallinnon ohjelmistopalvelujen tarjoajan joukossa.
- Palvelemme kohdemarkkinaamme pk-yrityksiä suoraan ja tilitoimistojen kautta.
- Kehitämme Heeroksen palveluita tukemaan ja helpottamaan asiakkaan liiketoiminnan digitalisoimista.

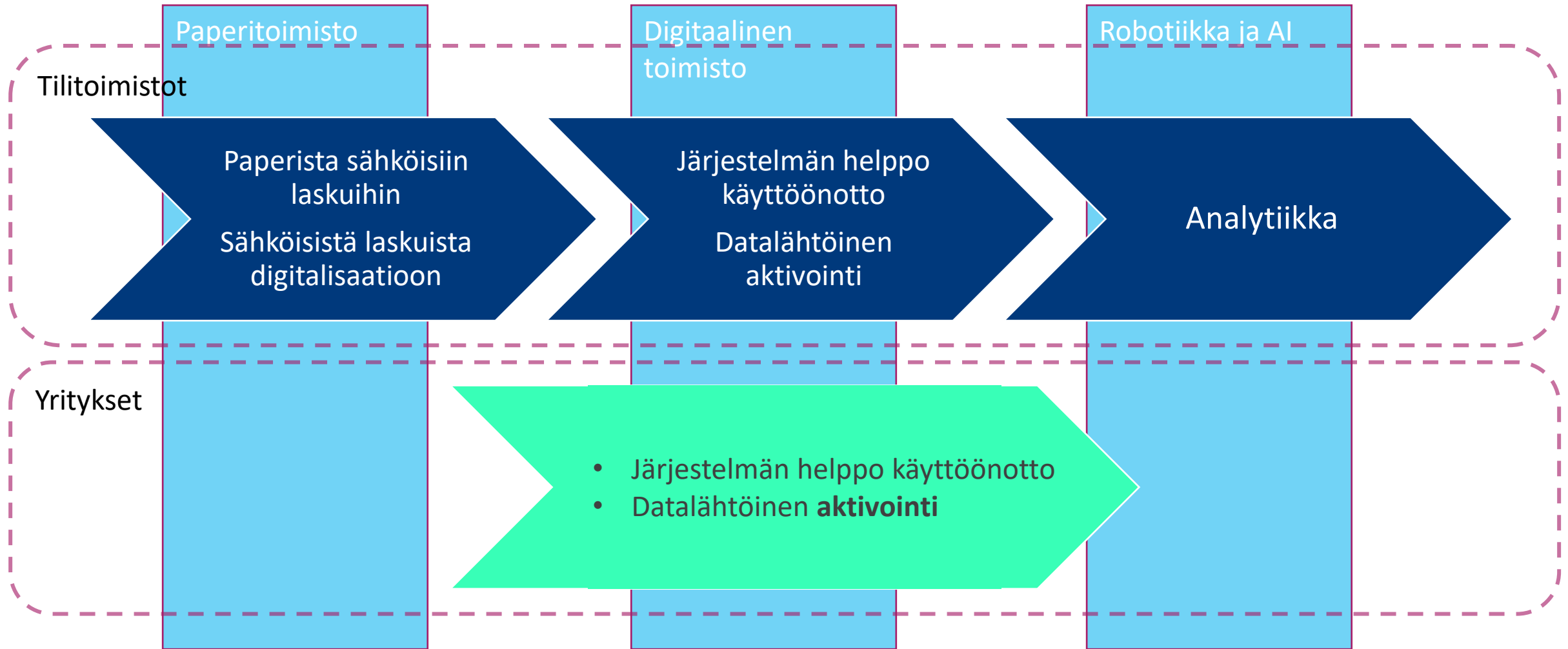
Kasvu kansainvälisesti

- Tavoittelemme kansainvälisen liikevaihdon kasvattamista 10 prosenttiin Heeroksen liikevaihdosta varmistamalla nykyisen markkinan Hollannin kannattava kasvu ja palveluiden skaalautuminen myös muissa Euroopan maissa valittujen kumppanien kanssa.
- Kohdesegmenttinä keskisuuret yritykset.

Toimialan paras käyttäjäkokemus

- Heeros tarjoaa taloushallinnon parhaan osto- ja myyntilaskujen ratkaisun ja toimialan parhaan käyttökokemuksen, erityisesti mobiilissa.
- Hyödynnämme palveluissa entistä enemmän analytiikkaa, automaatiota ja tekoälyä.

Heeroksen palvelut tukevat ja helpottavat asiakkaan liiketoiminnan digitalisoimista



Taloudellinen tavoitteemme vuoden 2023 loppuun mennessä

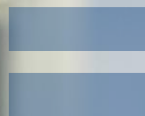
50 %

Käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma 50 % vuoden 2023 loppuun mennessä.

Liikevaihdon
kasvu, %



EBITDA-%



50 %



Heeroksen arvot



USKALLAMME



TOIMIMME
ASIAKASLÄHTÖISESTI



OSAAMME JA KEHITYMME



KANNAMME VASTUUN

Yhteenveto

- Heeros toimii taloushallinnon ohjelmistomarkkinalla, jonka kasvu on nopeaa sekä Suomessa että kansainvälisesti.
- Ratkaisut tarjotaan SaaS (Software as service) -mallilla, asiakas voi valita joustavasti tarvitsemansa palvelut.
- Heeroksella on yli 14000 yritystä asiakkaana ja useita kansainvälisiä keskikokoisia asiakkuuksia
- Heeroksen osaaminen ja vahva kannattavuus tarjoaa hyvät lähtökohdat kasvulle ja palveluiden skaalaamiselle uusille markkinoille.
- Heeros keskittyy erityisesti osto- ja myyntilaskujen kokonaisratkaisun skaalaamiseen ja mobiilin käyttäjäkokemuksen kehittämiseen.