



Heeros 2021 tulosinfo

4.2.2022

VASTUUVAPLAUSEKE

Tämän esityksen tietyt lausunnot ovat ennusteita ja perustuvat Heeroksen ja yhtiön johdon näkemykseen niiden antohetkellä. Tästä syystä johtuen niihin sisältyy riskejä ja epävarmuustekijöitä.

Ennusteet saattavat myös muuttua, jos yleisessä taloudellisessa tilanteessa tai yhtiön toimintaympäristössä tapahtuu merkittäviä muutoksia.

Esityksen tietoja ei ole tarkoitettu sijoitusneuvoiksi, tarjouksiksi tai kehotuksiksi käydä kauppaa Heeroksen sijoitustuotteilla tai -palveluilla.

Heeros tulospöytä mukana

Mikko Pilkama



- ✓ Heerosin CEO
- ✓ Laaja-alainen palveluiden kehittämisen ja johtamisen tausta kansainvälisistä palvelu ja SaaS-liiketoiminnoista
- ✓ Nokia, Luottokunta & Nets, CGI, Basware ja Heeros

Juho Pakkanen



- ✓ Heerosin CFO
- ✓ Tavoitesuuntautunutta toiminnan johtamista
- ✓ Monipuolinen työkokemus sisäisen laskennan Business Control -tehtävistä
- ✓ ThreeFiveEight, Fonecta, FCG

Sisältö

Asiakastilausten siirtyminen laskutukseen näkyi liikevaihdon kasvuna – Nettotulos vahvistui merkittävästi

2022 tavoite ja näkymät vuoteen

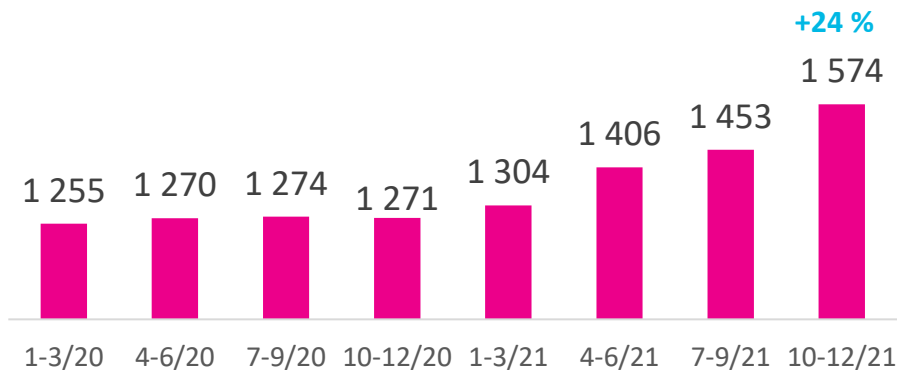
Avainluvut Q4 ja tilikausi 2021

Tuhatta euroa	Q4/ 2021	Q4/ 2020	Muutos, %	Tilikausi 2021	Tilikausi 2020	Muutos, %
Jatkuva liikevaihto	2 277	2 125	7 %	8 626	8 325	4 %
Sopimusliikevaihto	1 574	1 271	24 %	5 737	5 070	13 %
Käyttökate (EBITDA)	612	413	48 %	1 990	1 429	39 %
Käyttökate, % liikevaihdosta	25 %	18 %		22 %	16 %	
Oikaistu käyttökate	644	413	56 %	2 062	1 901	8 %
Oik. käyttökate, % liikevaihdosta	26 %	18 %		22 %	22 %	
Tilikauden tulos	192	69	178 %	499	22	2 189 %
Tulos, % liikevaihdosta	8 %	3 %		5 %	0 %	
Rule of 40, % (oik.)	35 %	17 %		28 %	23 %	
Liiketoiminnan rahavirta (oik.)				1 695	1 393	22 %

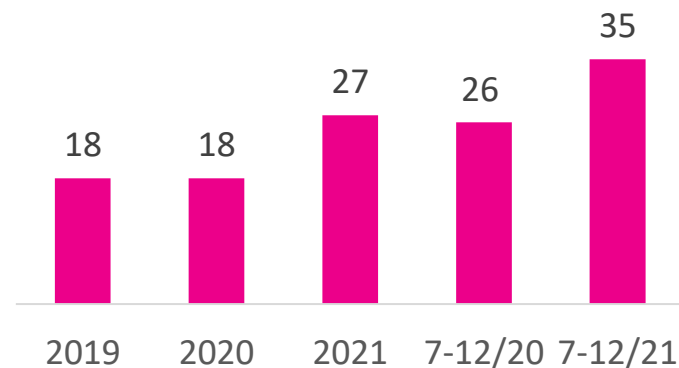
- Sopimus- ja transaktioliikevaihdosta muodostuva jatkuva liikevaihto kasvoi tilikaudella 4 % ja loka-joulukuussa 7 %
- Sopimusliikevaihto kasvoi tilikaudella 13 % ja loka-joulukuussa 24 %
- Tilikauden oikaistu käyttökate oli 2,1 miljoonaa euroa, kasvua 8 %
- Merkittävästi edellisvuodesta parantunut tilikauden tulos
- Rule of 40 (oik.) oli 28 %, Q4:lla 35%

Avainluvut Q4 ja tilikausi 2021

Sopimusliikevaihto, 1 000 euroa

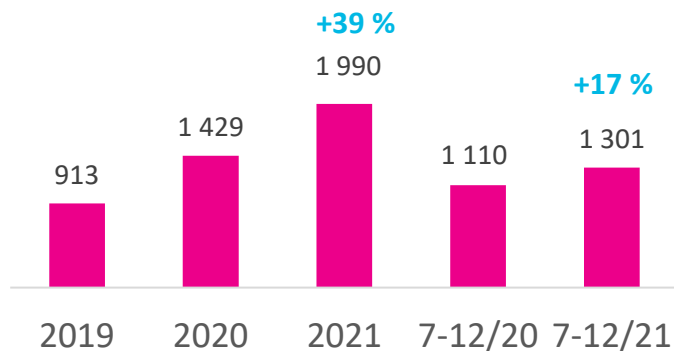


Rule of 40, % *

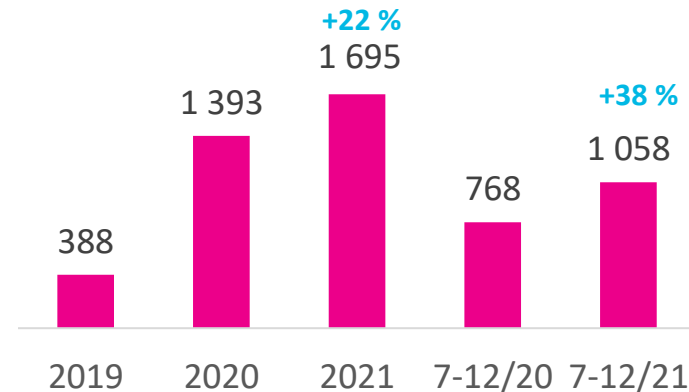


**Käyttökateprosentin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma*

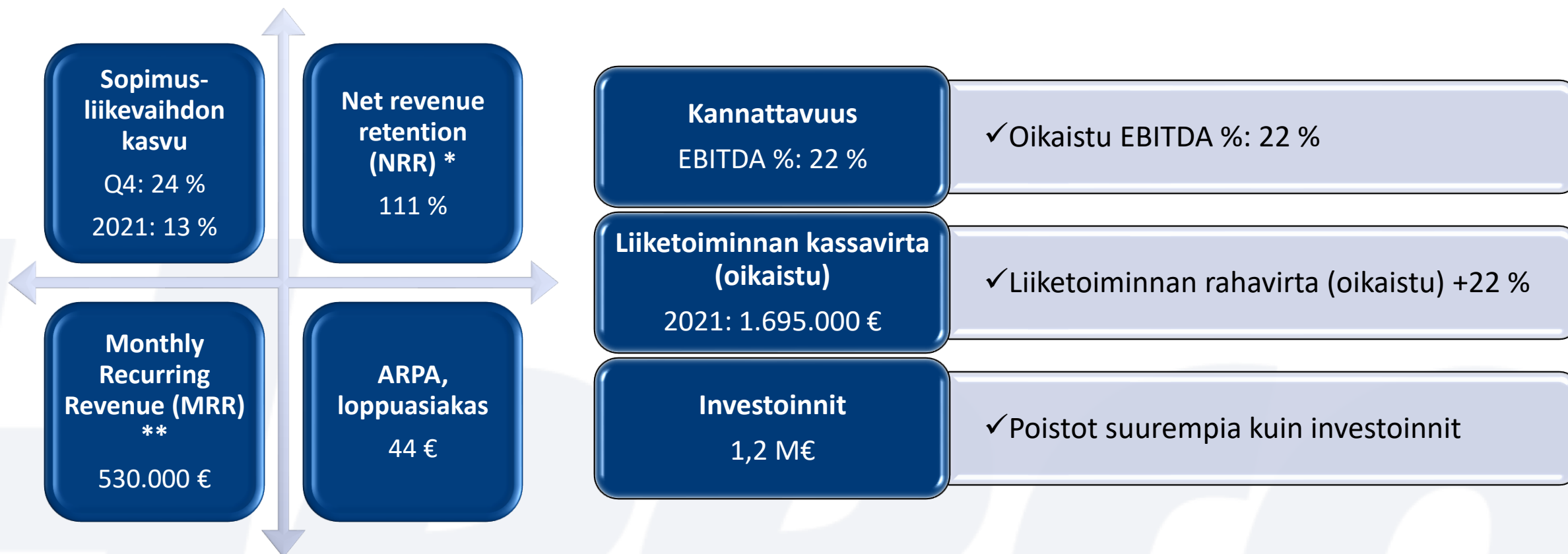
Käyttökate (EBITDA), 1 000 euroa



Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu),
1 000 euroa



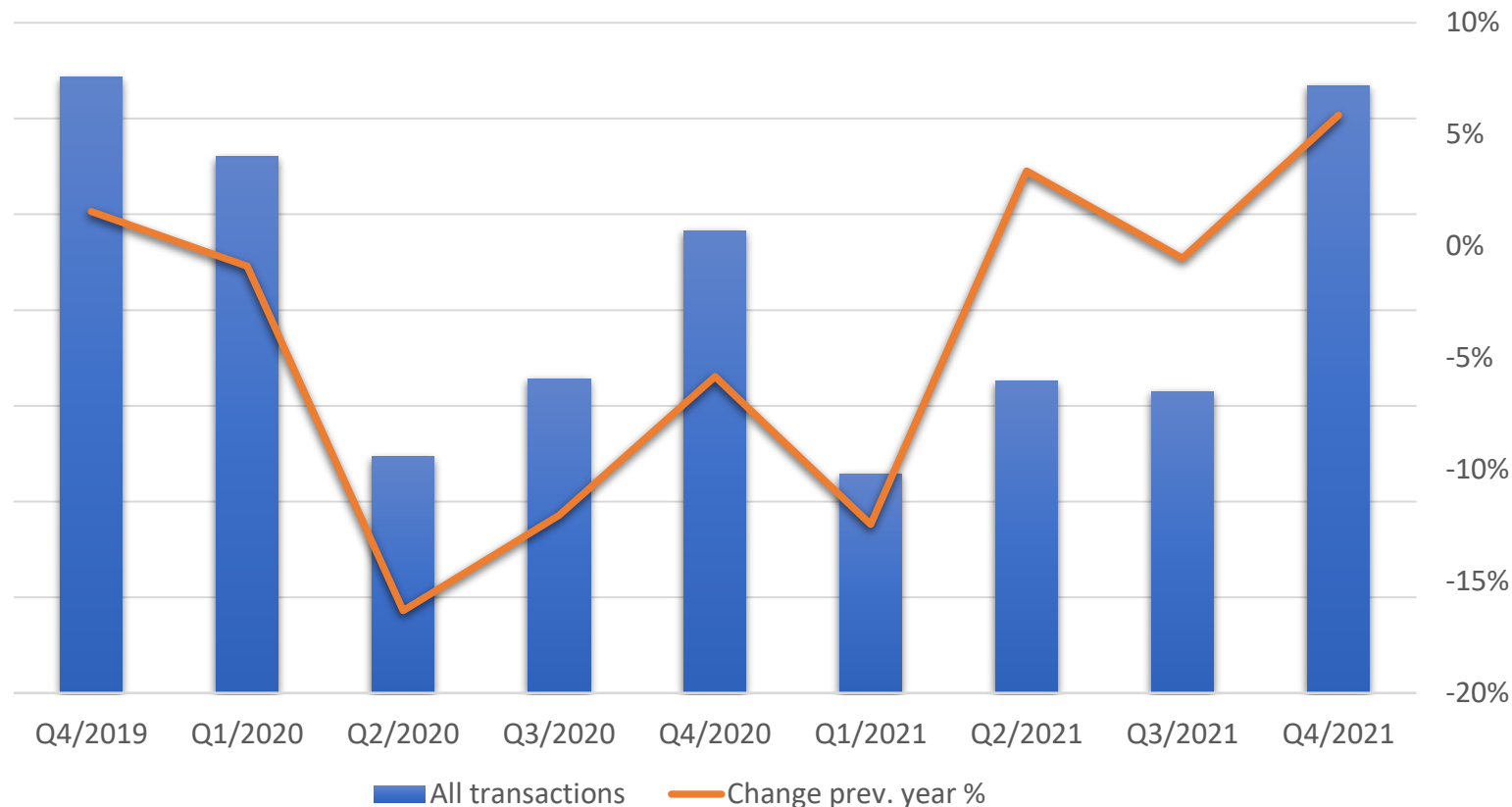
Avainluvut Q4 ja 2021 – SaaS-mittarit



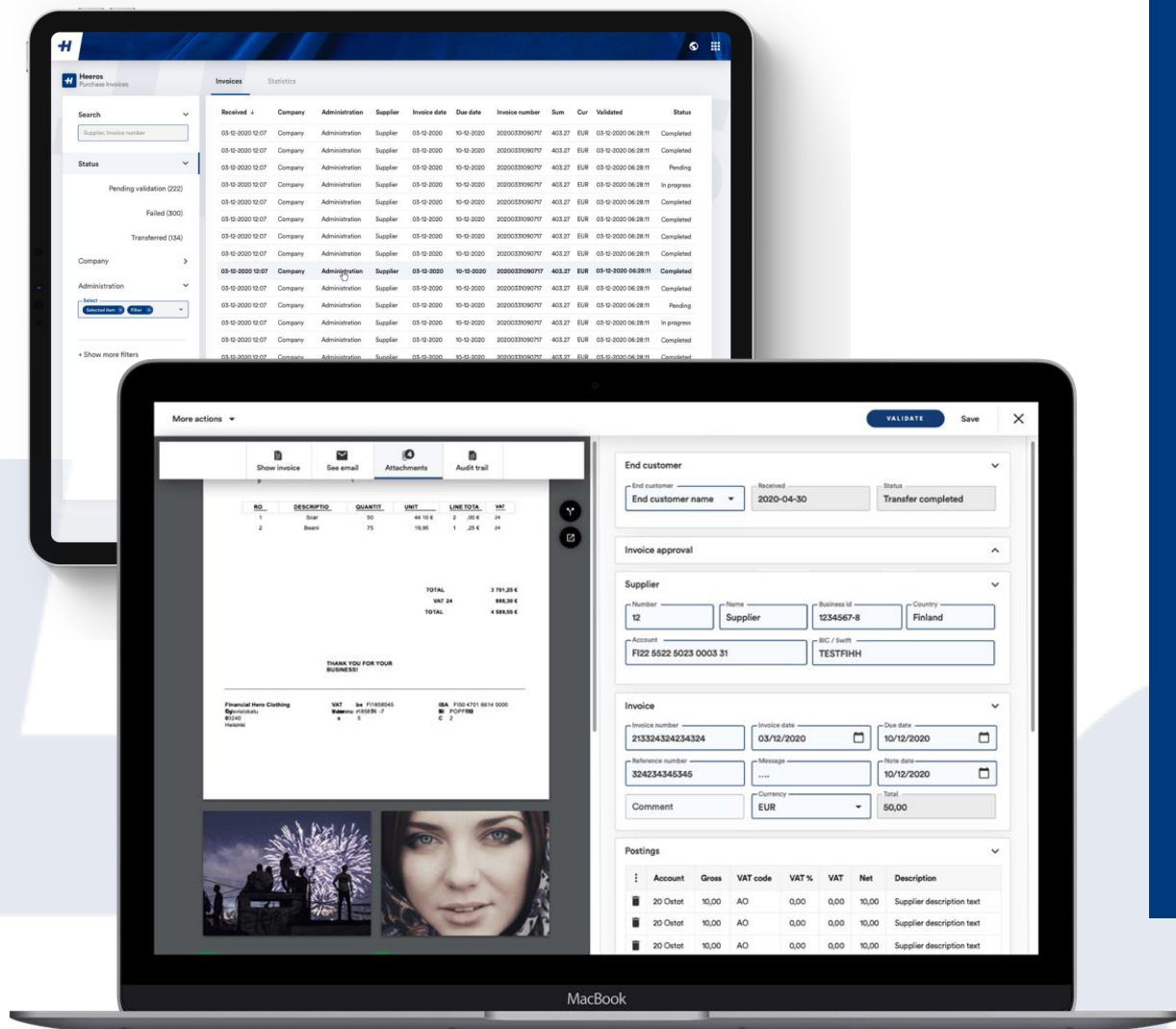
* Net revenue retention (NRR) = Liikevaihdon pysyvyytluku. Vuoden aikana tapahtunut laskutuksen nettomuutos.

** Monthly Recurring Revenue (MRR) = Joulukuun sopimusliikevaihto

Transaktiovolyymin kehitys kvartaaleittain



Q4/2021 transaktiovolyymit (osto- ja myyntilaskut sekä palkkalaskelmat) saavuttivat pandemiaa edeltävän tason (Q4/2019).



Investointeja kasvun kiihdyttämiseksi

ePalkat

Käyttökokemus & uusi UI –design:
Heeros mobiili, kirjanpidon rajapinnat

Taimer yritysosto

Heeros & Taimer, kokonaisvaltaisin ratkaisu yrityksen digitalisaatioon

**Heeros**

Sähköinen Taloushallinto

Kirjanpito, verkkolaskutus,
maksuliikenne, arkisto, epalkat ja
raportointi

&

**taimer**
part of Heeros

Toiminnanohjaus

Asiakkaiden-, myynnin-,
projektien-, ja ajanhallinta sekä
laskutus ja raportointi

Taimer täydentää Heeroksen tarjoamaa

Täydentävä
tuotevalikoima

Ristiinmyynti-
mahdollisuudet

PSA yritykset, paras
käyttökokemus

Taimerin yritysosto kiihdyttää Heeroksen kasvua strategian mukaisesti

Inspiroiva
mahdollisuus
henkilöstölle

Kansainvälisen
kasvun
mahdollistaminen

Loppuasiakkaiden
liiketoiminnan
prosessien
digitalisoiminen

Mahdollistaa jatkossa 1-
3HC yritysten palvelut

Friendship-ohjelma

Kasvuhakuisille tilitoimistoille

Haluamme tukea
kumppanituloimistojamme
saavuttamaan kasvutavoitteensa.
Meille on tärkeää, että tavoitteita
voidaan asettaa ja saavuttaa ne
yhdessä.

FRIENDSHIP PARTNER
Heeros



Halu kasvaa yhdessä!

- Yhdessä tehty tavoite, suunnitelma, tuki sekä seuranta kasvun tekemiselle



Digitalisaatio on tulevaisuus

- Digitalisaatio on väistämätöntä mappikirjanpitojen jäädessä lopulta historiaan



Yhdessä olemme ja näymmme enemmän

- Heeroksen näkyvyys yritysten kotisivuilla

2021 Yhteenveto

- Asiakastilaukset yli 60% kasvussa
- Sopimusliikevaihto kiihtyvässä kasvussa
- Käyttökate ja Nettotulos skaalautuvassa kasvussa
- Rule of 40% - 2H 36%, koko vuosi 28%

Sisältö

Asiakastilausten siirtyminen laskutukseen näkyi
liikevaihdon kasvuna – Nettotulos vahvistui
merkittävästi

2022 tavoite ja näkymät vuoteen

Markkinan kehitys tarjoaa kasvumahdollisuuksia

- Tilitoimistojen käytetyin kirjanpito- ja palkanlaskentaohjelmisto Tikon poistuu markkinalta 2022 aikana
 - Heeros saanut vuodessa yli 3000 uutta asiakkuutta viime vuoden aikana, **digitalisaatio on vasta alussa**
- Taloushallinto on liiketoimintakriittistä
 - Tarvitaan ratkaisut, jotka integroituvat yritysten muihin järjestelmiin kuten ERP ja HRM
 - Taimer yritysosto sekä ePalkkojen jatkokehitys mahdollistaa Heeros **ratkaisujen kytkemisen entistä syvemmälle yritysten prosesseihin**
- Mobiili käyttöliittymä ja uudet teknologiat tukevat pilvipalveluihin siirtymistä
 - Helpottavat taloushallinnon digitalisaatiota yrityksille ja korostavat sujuvan käyttökokemuksen merkitystä
- Sähköinen laskutus yleistyy pk-yrityksessä
 - Heeros keskittyy pk-yritysten tarpeisiin soveltuvan myynti ja ostolasku-automaation kehittämiseen

Markkina aseman vahvistaminen Suomessa

Olemassa olevien asiakkaiden digitalisoiminen on iso mahdollisuus



31,5 %

Presenssi tilitoimistoissa
1-10M Eur

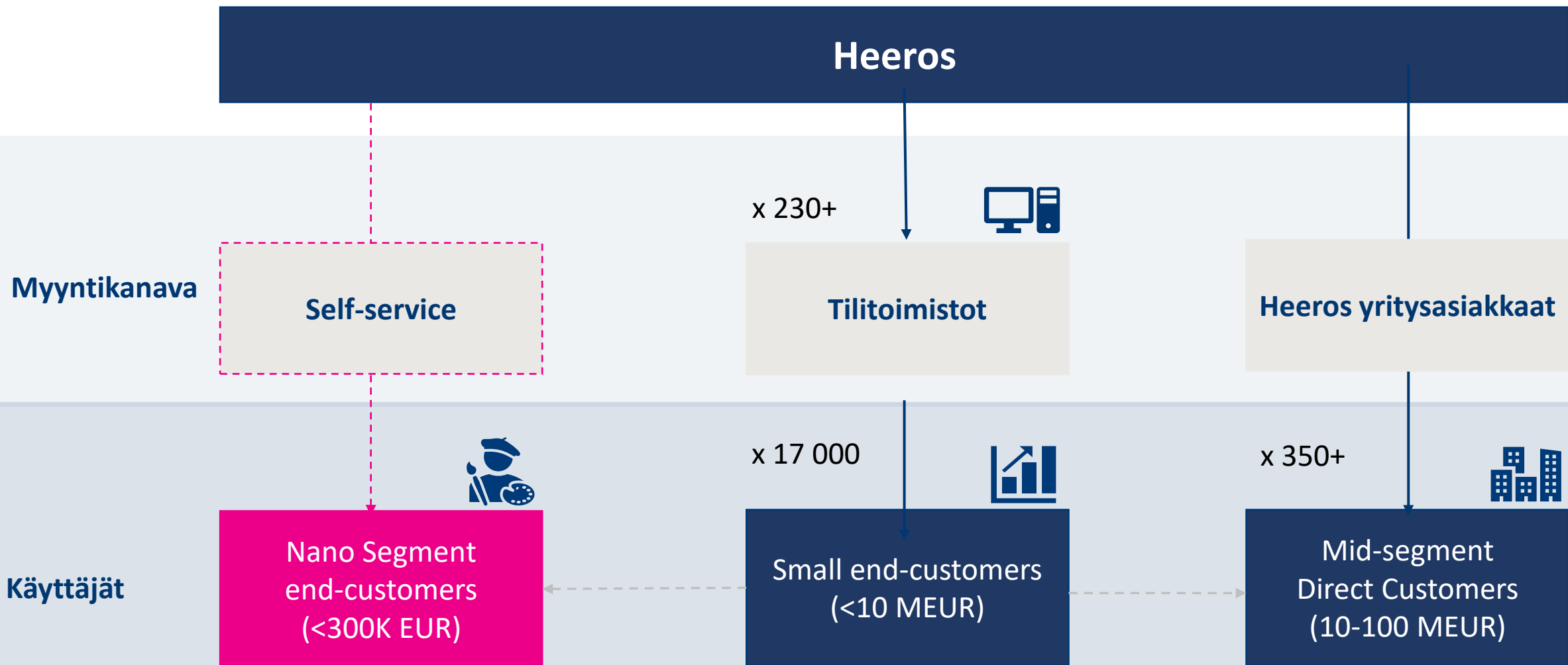
11 %

Presenssi Keskisuuret
yritykset 10-30M Eur

+17 000

Yritykset

Heeros liiketoimintamalli kehitty 2022 aikana

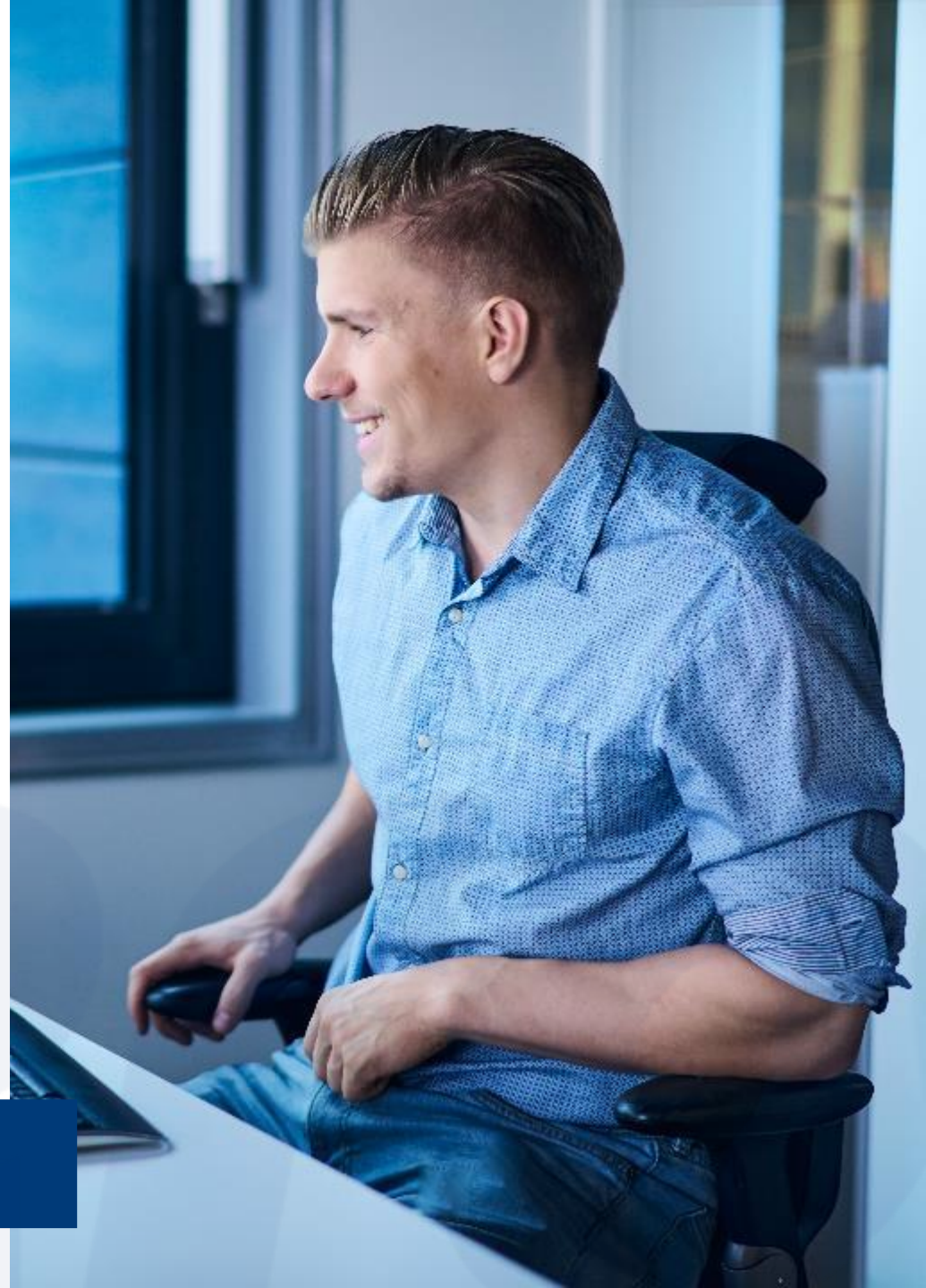


Kasvu kansainvälisesti

- **Kasvu olemassa olevan kansainvälisen asiakaskunnan kautta**
 - Alamme rakentamaan partneriverkostoa
- **Keskisuurten yritysten prosessien digitalisoituminen**
 - Sähköisen laskutuksen yleistyminen Euroopassa
 - Puhutaan O2C-prosessien digitalisoinnista (order to cash)
 - Kahdesta ratkaisusta tehdään yksi, Heeros All in One kokonaisratkaisu tukemaan yritysten osto- ja myyntilaskuprosessien automatisointia
- **Resursointi ja organisaatio vahvistamaan kansainvälistä kasvua**
 - Director of International Sales & Partnerships aloittaa helmikuussa
 - Dedikoitu tiimi rakentamaan kasvua

2022 taloudellinen ohjeistus

Heeros arvioi nostavansa käyttökateprosentin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) yli 40 %:n tasolle tilikaudelta 2022.



**Taloushallinnon
ohjelmistojen kasvava
ja kehittyvä markkina**

Sähköisen laskutuksen
yleistyminen Euroopassa

Mobiili käyttökokemus

Taloushallinnon kasvava
ohjelmistomarkkina
Suomessa

Keskisuurten
eurooppalaisten yritysten
prosessien
digitalisoituminen

**VISIO: Olemme kansainvälinen edelläkävijä taloushallinnon pilvipalveluissa.
Meillä softaosaaminen kohtaa asiakaslähtöisyyden sekä
intohimon auttaa asiakasta onnistumaan.**

Strategia 2021-2023: Kannattava kasvu ja palveluiden skaalautuminen

**Kannattava kasvu ja
markkina-aseman
vahvistaminen Suomessa**

Kasvu kansainvälisesti

**Toimialan paras
käyttäjäkokemus
erityisesti mobiilissa**

50 %

TALOUDELLINEN TAVOITE:

Käyttökatemarginaalin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma nousee kohti 50 % :a vuoden 2023 loppuun mennessä.

HENKILÖSTÖ JA KULTTUURI:

Arvomme ohjaavat toimintaamme. Heeros on houkutteleva työpaikka parhaimmille ammattilaisille.

VAHVUUDET:

SaaS- liiketoimintamalli | Kannattavuus | Modulaarisuus ja paketointi |
Paras laskutusratkaisu | integroitavuus | Asiakaslähtöiset palvelut

MISSIO:

Rakennamme helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta



www.heeros.com

Q&A