

Heeros tuloinfo 2022

1.2.2023



VASTUUVAPAUSLAUSEKE

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

Liikevaihdon kasvu Q4 ja koko vuosi
Käyttökate ja kannattavuuden parantuminen
Tuoteportfolion laajentaminen

2023 tavoite ja näkymät vuoteen

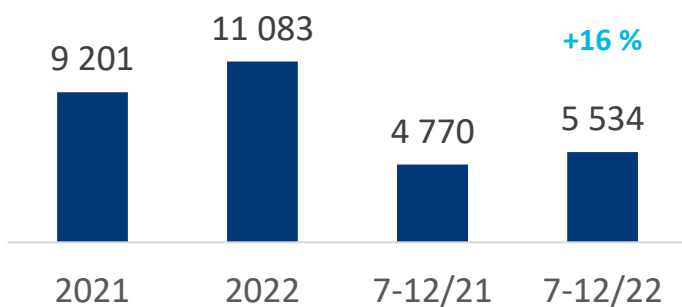
Avainluvut Q4 ja tilikausi 2022

Tuhatta euroa	Q4/ 2022	Q4/ 2021	Muutos, %	Tilikausi 2022	Tilikausi 2021	Muutos, %
Rule of 40, % (oik.) ¹	38,4 %	35,2 %		39,1 %	27,5 %	
Jatkuva liikevaihto ²	2 625	2 277	15 %	10 332	8 626	20 %
Sopimusliikevaihto	2 001	1 574	27 %	7 854	5 737	37 %
Käyttökate (EBITDA)	651	612	6 %	1 997	1 990	0 %
Käyttökate, % liikevaihdosta	22,5 %	24,5 %		18,0 %	21,6 %	
Oikaistu käyttökate ¹	651	644	1 %	2 061	2 062	0 %
Oik. käyttökate, % liikevaihdosta	22,5 %	25,8 %		18,6 %	22,4 %	
Katsauskauden tulos	29	192	-85 %	-405	499	
Tulos, % liikevaihdosta	1,0 %	7,7 %		-3,7 %	5,4 %	
Katsauskauden tulos ilman konserniliikearvon poistoja	165	192	-14 %	151	499	-70 %
Liiketoiminnan rahavirta (oik.) ³				1 637	1 695	-3 %

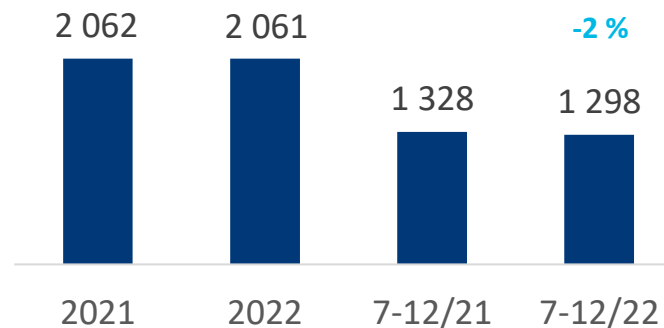
- Kannattavuus jatkoi vahvistumistaan alkuvuodesta nostaen tilikauden Rule of 40-mittarin 39,1 %:iin
- Jatkuva liikevaihto kasvoi tilikaudella 20 % ja loka-joulukuussa 15 %
- Sopimusliikevaihto kasvoi tilikaudella 37 % ja loka-joulukuussa 27 %
- Tilikauden oikaistu käyttökate oli edellisvuoden tasolla 2,1 miljoonaa euroa
- Positiivinen tilikauden tulos ilman konserniliikearvon poistoja

Avainluvut tilikausi 2022, trendi

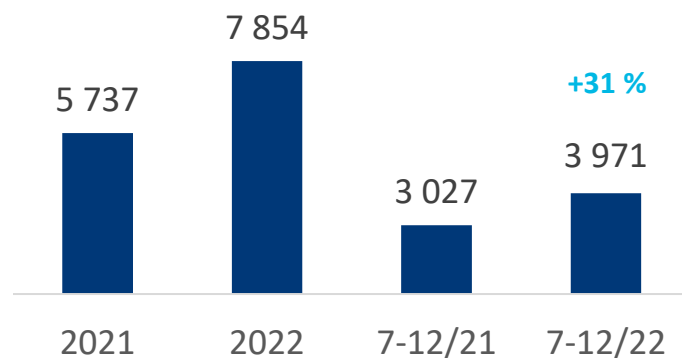
Liikevaihto,
1 000 eur



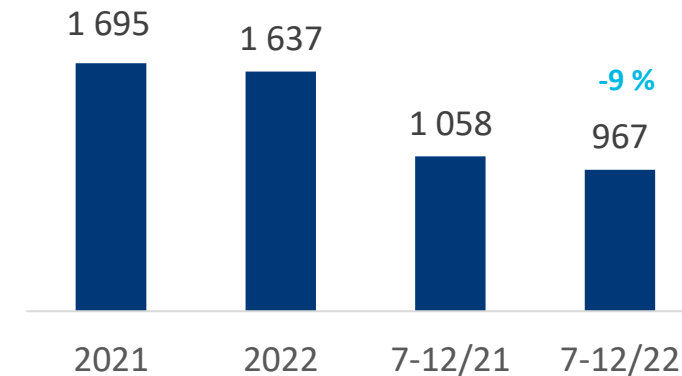
EBITDA (oik.),
1 000 eur



Sopimusliikevaihto,
1 000 eur



Liiketoiminnan rahavirta (oik.),
1 000 eur



Operatiivinen SaaS-metriikka 2022

Asiakaspysyvyys (NRR) *

Q4/22: 109 % (Q4/21 104 %)

ARPA, Asiakaslaskutus per kk

Q4/22: 51 € (+16 % YoY)

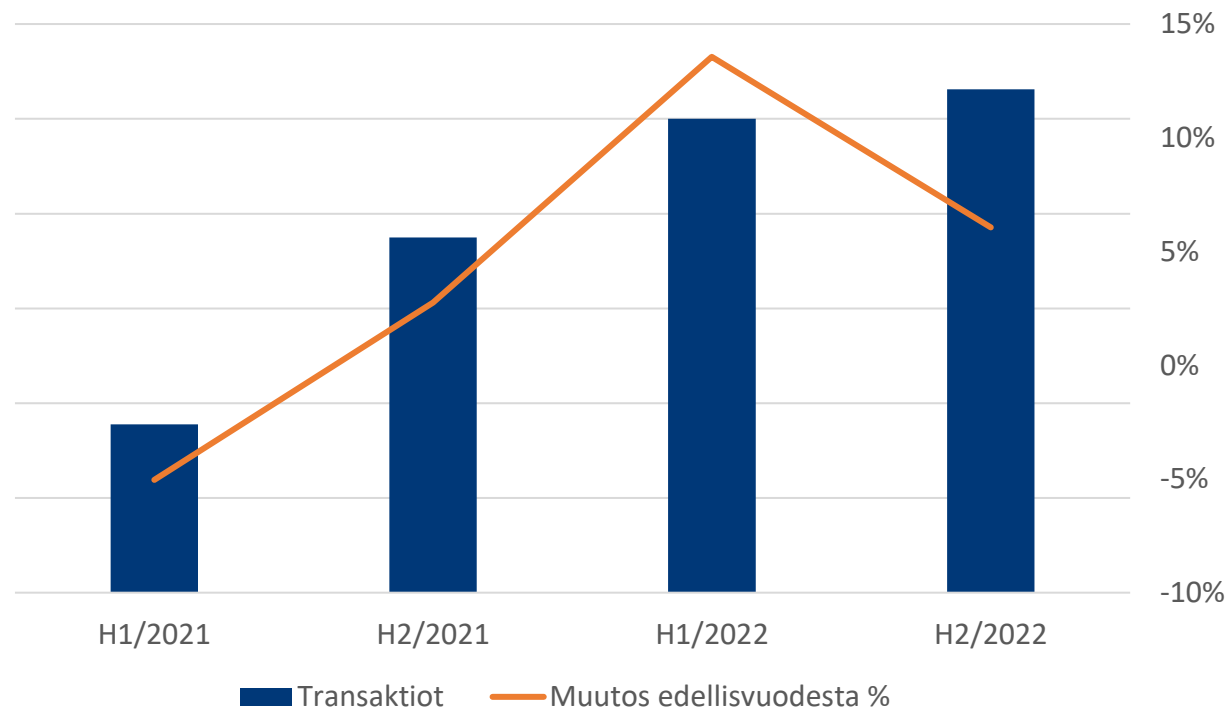
Asiakasmäärän kehitys

Q4/22: 18.100 yritystä, samalla tasolla vuoden alusta

Jatkuvat asiakastilaukset, ARR

1-12/22: 940k Eur

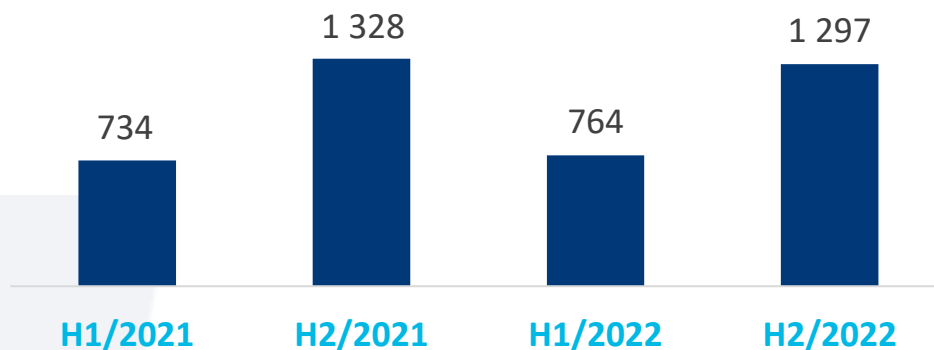
Transaktiovolyymien kehitys



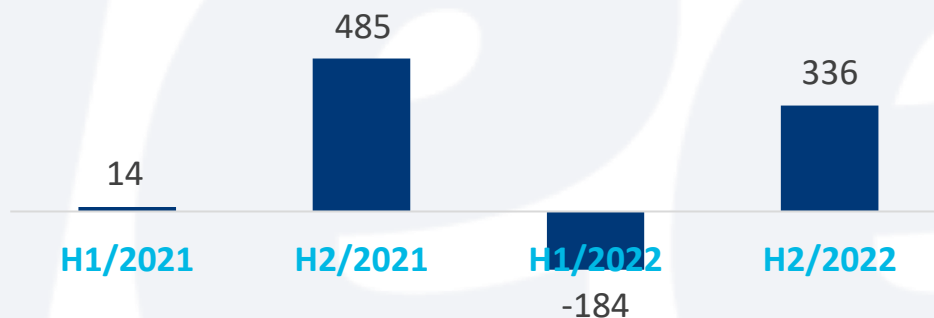
* Net revenue retention (NRR) = Liikevaihdon pysyvyysluku. Vuoden aikana tapahtunut laskutuksen nettomuutos.

Tilikauden 2022 kannattavuuden kehittyminen

EBITDA (oik.), 1 000 eur



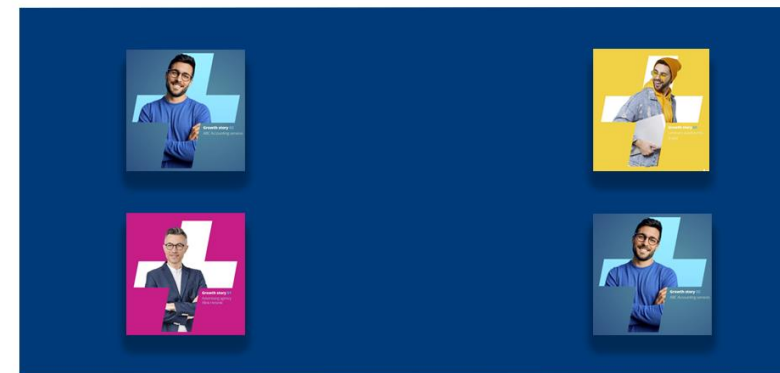
Katsauskauden tulos ilman konserniliikearvon
poistoja, 1 000 eur



Liiketoiminnan kehittyminen 2022

- **Kannattavuuden kehittyminen – vahva suoritus loppuvuodesta**
 - Taimer transitio – tukee jatkossa kannattavuuden parantumista
 - Integraation johdosta liiketoiminta saatiin kannattavaksi 2022 aikana
- **Liikevaihdon kasvu – vahva alku, hiipuvaa kasvua loppuvuotta kohden**
 - Uusiasiakashankinnassa parannettavaa
 - Merkittävää kasvupotentiaalia asiakaskunnassamme, NRR ja ARPA
 - Uusi brändi tukemaan viestintää
- **Markkinan epävarmuus jatkuu – kevät ainakin**
 - Syyskuusta lähtien laskulähetysvolyymi on laskenut
 - Liiketoimintamalli kestäväällä pohjalla
 - Investoinnit toiminnan tehostamiseen siirtyvät eteenpäin – *aika investoida tulevaan kasvuun*
- **Ripeä laajentuminen yritysohjelmistojen tarjoajaksi**
 - Uusi tuoteportfolio integroiduista SaaS-ohjelmistoista
 - *Kesäkuussa Taimer tuote muutettiin Heeros PSA ja yhdenmukaistettu Heeros tuoteperheeseen*
 - *Syyskuussa uusi tarjooma ja liiketoimintamalli mikroyrityksille – Heeros Small Business*
 - *Lokakuussa lanseerasimme Heeros HR – henkilöstöhallintoratkaisun*
 - *Joulukuussa Heeros HSI myyntilaskuratkaisu keskisuurille ja kansainvälisille yrityksille*
- **Uudet pääomistajat tukemaan liiketoiminnan kehittämistä**
 - Viking Ventures ja Lakeus Holding

JOIN THE GROWTH RIDE





Heeros Business Management Cloud

Integroidut ja käyttäjäystävälliset yritysohjelmistot tukemaan tehokkaita liiketoimintaprosesseja ja
yhtäältä yritysjohdon päätöksentekoa

Partnerit:

Rahoitus

Perintä

BI-raportointi

...

Työajan-
seuranta

Raportointi

...

Taloushallinto

Taloudellinen
raportointi

Maksut &
pankkiyhteydet

Ostolaskut

Myyntilaskut

Kirjanpito &
Arkisto

Johdon raportointi

Palkat

Heeros HR

Henkilöstöhallinto

Toiminnanohjaus

Heeros PSA 

ERP Connector

Heeros Small
Business

Pienyritykset

Partnerit:

ERP ratkaisut

Maksut

Rahoitus

...

Maksut

Rahoitus

...

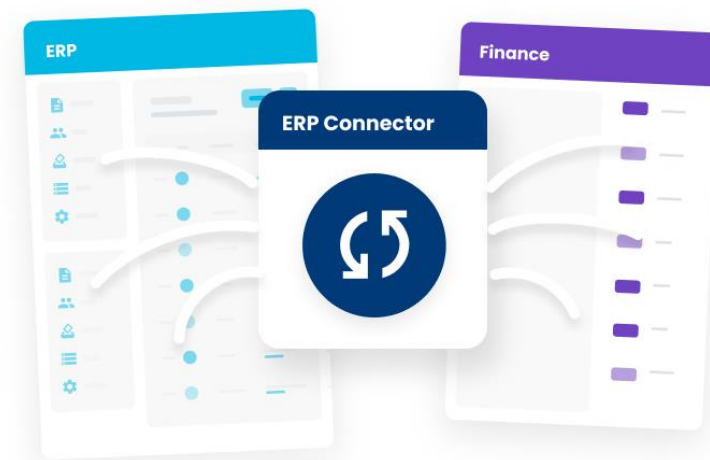
Finanssivetoiset ERP-muutoshankkeet nyt mahdollisia Heeros ERP connector -palvelun avulla

Finance first -mallilla ERP-hankkeista saadaan haluttu arvo nopeammin

Nopean, kustannustehokkaan ja luotettavan integraatiopalvelun avulla yritykset voivat tehdä ERP-muutoshankkeet ”finance first”-mallilla eli niin, että **taloushallinnon prosessit ja järjestelmät laitetaan kuntoon ensin. Siten varmistetaan, että yritys pääsee nopeasti hyödyntämään tietoa yrityksen taloudesta sen sijaan, että tuloksia saataisiin vasta pitkän käyttöönottoprojektin jälkeen.** Finance first -malli takaa, että liiketoiminnan päätöksentekoon vaadittava data on hyvällä mallilla heti alusta asti.

Heeros ERP connector -palvelu

- Valmis, automatisoitu tietoliikenne Heeros Taloushallinnon ja ERP-järjestelmien välillä
- Luotettava näkymä yrityksen liiketoimintadataan muutoshankkeen aikana
- Kustannustehokkaat integraatioprojektit standardisoitujen pakettien avulla
- Räätälöintimahdollisuudet monimutkaisimpienkin liiketoimintatarpeiden täyttämiseksi
- Valmiit integraatiot satoihin kolmannen osapuolen ERP-järjestelmiin kansainvälisesti



Sisältö

Liikevaihdon kasvu Q4 ja koko vuosi
Käyttökate ja kannattavuuden parantuminen
Tuoteportfolion laajentaminen

2023 tavoite ja näkymät vuoteen

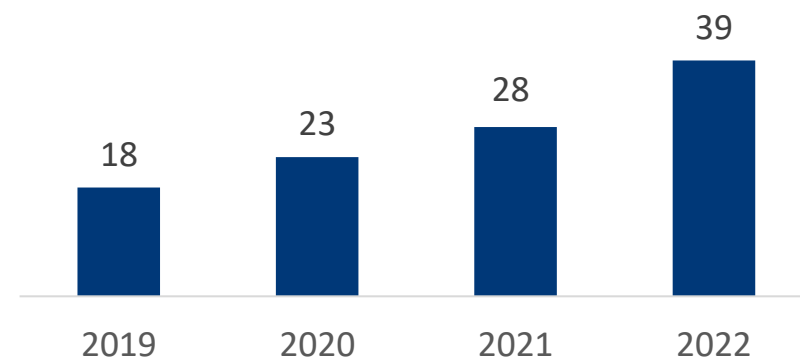
Lähtökohdat vuoteen 2023

- Makrotaloudellinen tilanne Suomessa
 - Talouden hidastuminen heijastuu SME segmenttiin
- Kannattavuuteen keskittyminen
 - Skaalautuva kasvun tekeminen
- Heeros portfolion ristiinmyynti, NRR ja ARPA:n nostaminen
 - ERP Cloud ja Heeros HR myynnin kärkenä
 - Kansainväliseen myyntiin panostaminen sekä Product Led Growth
- Tukea uusilta omistajilta
 - Yhteinen value creation suunnitelma, uusi strategia 2023 aikana

2023 taloudellinen ohjeistus

Heeros arvioi, että käyttökateprosentin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40) on 30 %:in tasolla tilikaudella 2023.

Rule of 40 (oikaistu), % *



*Käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma



www.heeros.com

Q&A