



# Heeros H1/2021 tulostieto

## 11.8.2021

## VASTUUVAPAAUSLAUSEKE

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

Sopimusliikevaihdon kasvu jatkui piristyvässä liiketoimintaympäristössä

Panostukset liiketoiminnan kehitykseen jatkuivat vahvoina

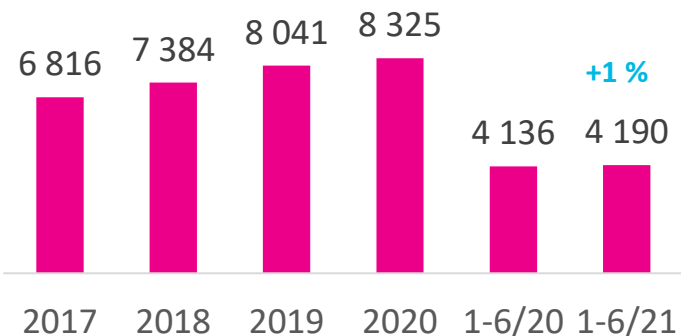
# Avainluvut tammi-kesäkuu 2021

| Tuhatta euroa                     | Q2/2021 | Q2/2020 | Muutos % | H1/2021 | H1/2020 | Muutos % | Vuosi 2020 |
|-----------------------------------|---------|---------|----------|---------|---------|----------|------------|
| Jatkuva liikevaihto               | 2 134   | 2 039   | 5 %      | 4 190   | 4 136   | 1 %      | 8 325      |
| Sopimusliikevaihto                | 1 406   | 1 270   | 11 %     | 2 710   | 2 525   | 7 %      | 5 070      |
| Transaktioliikevaihto             | 728     | 770     | -5 %     | 1 480   | 1 610   | -8 %     | 3 255      |
| Käyttökate (EBITDA)               | 353     | 605     | -42 %    | 688     | 319     | 116 %    | 1 429      |
| Käyttökate, % liikevaihdosta      | 15,8 %  | 28,5 %  |          | 15,5 %  | 7,4 %   |          | 16,3 %     |
| Oikaistu liiketoiminnan rahavirta | 178     | 436     | -59 %    | 637     | 625     | 2 %      | 1 393      |
| Omavaraisuusaste, %               |         |         |          | 37,1 %  | 24,0 %  |          | 34,0 %     |
| Oman pääoman tuotto (ROE), %      |         |         |          | 1,9 %   | -20,1 % |          | 1,2 %      |
| Rule of 40, %                     | 21,3 %  | 24,4 %  |          | 17,7 %  | 9,6 %   |          | 18,0 %     |

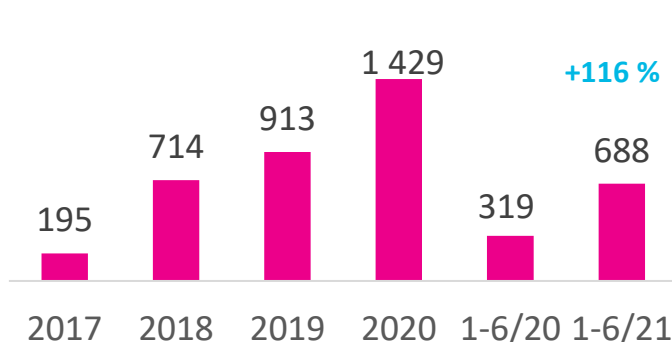
- Sopimus- ja transaktioliikevaihdosta muodostuva **jatkuva liikevaihto kasvoi 1 %** ja oli 4,2 miljoonaa euroa (4,1). **Sopimusliikevaihto kasvoi 7 %** ja oli 2,7 miljoonaa euroa (2,5).
- Käyttökate (EBITDA) kasvoi 116 % ja oli 0,7 miljoonaa euroa (0,3).
- Oikaistu liiketoiminnan rahavirta oli 0,6 miljoonaa euroa (0,6).
- Vertailukauden (1-6/2020) käyttökate rasittivat 454 tuhannen euron kertaluonteiset organisaation uudelleenjärjestelyistä johtuvat kulut, kun taas raportointikauden (1-6/2021) käyttökate sisältää 37 tuhannen euron oikaisun epäorgaanisen kasvun arviointiin liittyvistä kertaluonteisista kuluista.

# Avainluvut tammi-kesäkuu 2021

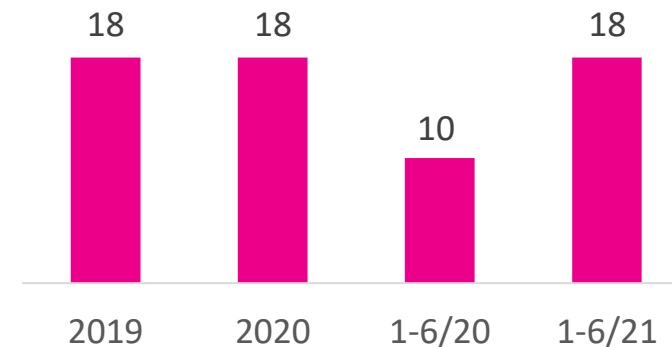
Jatkuva liikevaihto, 1 000 euroa



Käyttökate (EBITDA), 1 000 euroa

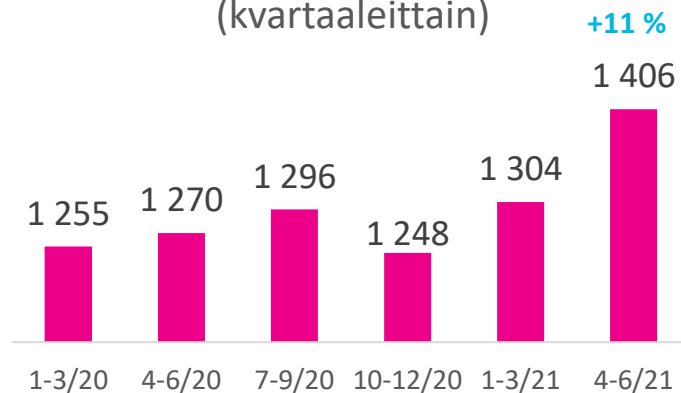


Rule of 40, % \*

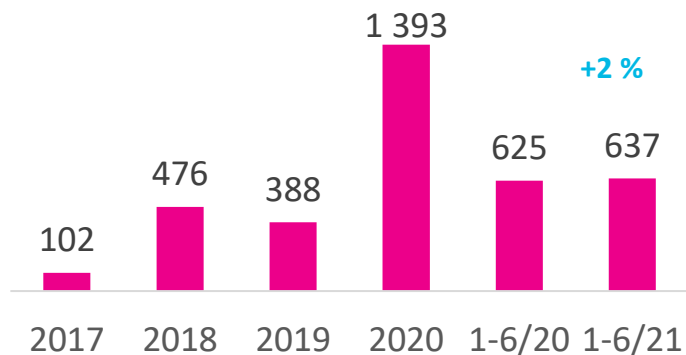


\*Käyttökateprosentin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma

Sopimusliikevaihto, 1 000 euroa  
(kvartaaleittain)



Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu),  
1 000 euroa



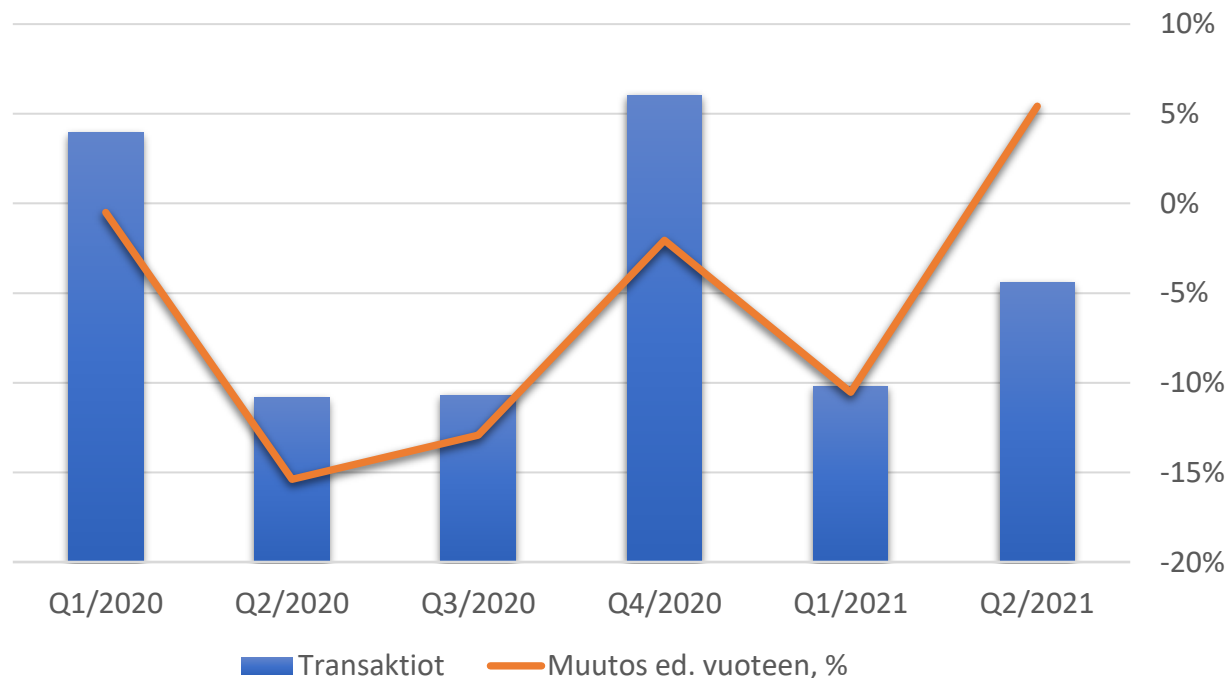
# Avainluvut 1H/2021 – SaaS-mittarit



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

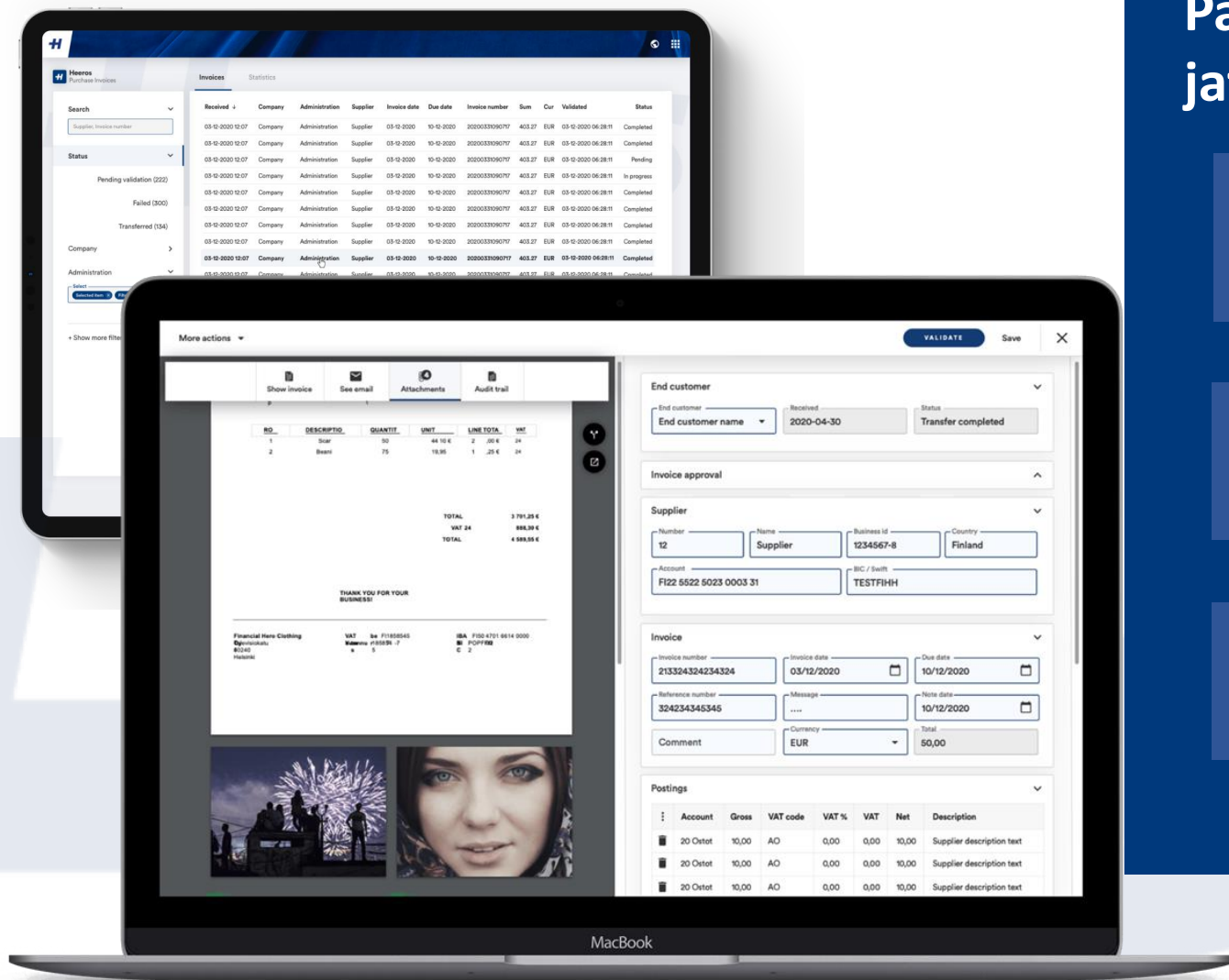
\*\* Order backlog = Liikevaihtoon tulouttamaton ARR-myynti. Order backlog tuloutetaan liikevaihdoksi seuraavien 12 kuukauden kuluessa.

# Transaktiovolyymin kehitys kvartaaleittain



- Tammi-kesäkuun 2021 transaktiovolyymi jäi 3 % edellisvuotta alemmalle tasolle.
- Q2/2021 aikana transaktiovolyymit (osto- ja myyntilaskut sekä palkkalaskelmat) kääntyivät nousuun.





# Panostukset liiketoiminnan kehitykseen jatkuivat vahvoina

## Heeros Ostolaskut

## Käyttökokemus & uusi UI -design

## Uusi Heeros mobiili

# Asiakastilauksissa rikottiin ennätyksiä

- Jatkuvien asiakastilaukset arvo (ARR) 90% kasvussa 1H/2021
- vuoden alusta yli 1500 uutta asiakasyritystä käyttää Heerosta
- Kohderyhmä muutos keskikokoisiin yritysasiakkaisiin tuotti tulosta
  - Kaupan keskikoko kasvoi 39% vertailukauteen verrattuna
  - Q2:lla saimme kaksi uutta merkittävän kokoista asiakkuutta, jotka toimitetaan syksyn aikana
  - Keskikoisten yritysasiakkaiden kohdalla transaktiot on aina paketoitu kk-hintaan jolloin transaktioiden heilahtelut vaikuttavat lähinnä positiivisesti jatkossa
- Toimittamaton order backlog (ARR, annual recurring revenue) on 550k Eur

# Markkinan kehitys tarjoaa kasvumahdollisuuksia

- **Tilitoimistojen käytetyin kirjanpito- ja palkanlaskentaohjelmisto Tikon poistuu markkinalta 2022 aikana**, tarjoten mahdollisuuksia uusien asiakkaiden hankintaan Suomessa
  - Heeros saanut vuodessa 2600 uutta asiakkuutta viime vuoden aikana, **digitalisaatio vasta alussa**. Arviolta noin 50 % markkinasta koostuu pienistä tai keskisuurista yrityksistä, joiden digitalisaatioaste on vielä alhainen tai korkeintaan kohtalainen
  - Taloushallinto on liiketoimintakriittistä, tarvitaan ratkaisut jotka integroituvat yritysten muihin järjestelmiin kuten ERP ja HRM
- Mobiiliteknologian kehittyminen ja siirtyminen pilvipalveluihin tukevat taloushallinnon digitalisaatiota ja korostavat **sujuvan käyttökokemuksen merkitystä**.
  - Heeros keskittyy tarjoamaan toimialan parhaan käyttökokemuksen yritysasiakkailleen
- **Sähköinen laskutus yleistyy**, ja pilvipalveluina toimivat taloushallinnon SaaS-ohjelmistot kasvavat ja kehittyvät voimakkaasti yritysten välisten laskutransaktioiden siirtyessä sähköiseen muotoon.
  - Heeros keskittyy pk-yritysten tarpeisiin myynti ja ostolasku-puolella
- Suomessa **taloushallinnon ohjelmistojen kohdemarkkinan koko** on arviolta **300 miljoonaa euroa vuodessa**. Heeros uskoo markkinan kasvavan taloushallinnon automaation lisääntyessä ja digitaalisten palvelujen yleistyessä.

Heeroksen missiona on rakentaa helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta.

# 1H/2021 Yhteenveto

- Selkeä asiakasfokus johti tilausten 90% kasvuun
- Transaktiot edelleen koronaa edeltävän tason alapuolella
- Kehittäminen hyvässä vauhdissa
- Operatiivinen kannattavuus

## 2021 taloudellinen ohjeistus ennallaan

Heeros odottaa nostavansa käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) 30%:n tasolle tilikaudelta 2021.





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

**Taloushallinnon  
ohjelmistojen kasvava  
ja kehittyvä markkina**

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

**Strategia 2021-2023: Kannattava kasvu ja palveluiden skaalautuminen**

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

- Asema kolmen suurimman taloushallinnon ohjelmistopalvelujen tarjoajan joukossa

**Kasvu kansainvälisesti**

- Kansainvälinen liiketoiminta 10 % liikevaihdosta
- Hollanti, Pohjoismaat & laajentuminen uusiin maihin Euroopassa kohdesegmenttinä keskisuuret yritykset

**Toimialan paras  
käyttäjäkokemus  
erityisesti mobiilissa**

- Taloushallinnon paras osto- ja myyntilaskujen ratkaisu ja toimialan paras käyttökokemus erityisesti mobiiliratkaisuja kehittämällä

**50 %**

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

**Vahvuudet:** Liiketoimintamalli | Kannattavuus | Saas-palvelut | Pitkät asiakassuhteet | Modulaarisuus ja paketointi | Paras laskutusratkaisu | integroitavuus | Asiakaslähtöiset palvelut

**Missio: Rakennamme helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta**





[www.heeros.com](http://www.heeros.com)

Q&A