

Heeros tulostieto tammi-kesäkuu 2022

14.7.2022



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.

Sisältö

Liikevaihto kasvussa – orgaanisesti ja Taimer Oy
Kannattavuus parani Q2
Vahvistuva liiketoiminnan rahavirta

2022 tavoite ja näkymät loppuvuoteen
Päivitetty strategia 2023

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

Taloudellinen tulos tammi-kesäkuu 2022

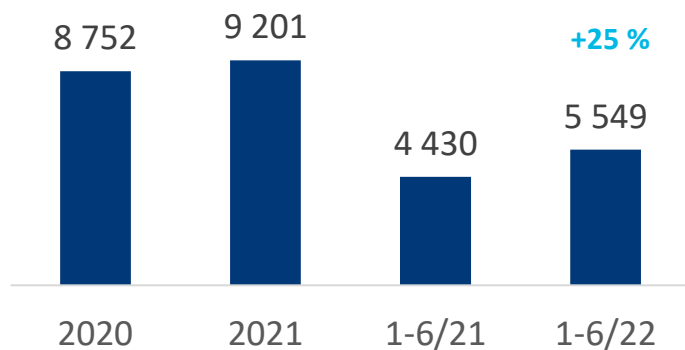
Tuhatta euroa	Q2/ 2022	Q2/ 2021	Muutos, %	H1/2022	H1/2021	Muutos, %	Tilikausi 2021
Rule of 40, % (oik.)	43 %	23 %		39 %	19 %		28 %
Liikevaihto	2 815	2 243	25 %	5 549	4 430	25 %	9 201
Jatkuva liikevaihto	2 584	2 134	21 %	5 124	4 190	22 %	8 626
Sopimusliikevaihto	1 951	1 406	39 %	3 883	2 710	43 %	5 737
Transaktioliikevaihto	633	728	-13 %	1 240	1 480	-16 %	2 889
Oikaistu käyttökate	483	399	21 %	764	734	4 %	2 062
Oik. käyttökate, % liikevaihdosta	17 %	18 %		14 %	17 %		22 %
Liiketoiminnan rahavirta (oik.)	475	178	168 %	719	637	13 %	1 695
Omavaraisuusaste, %				57 %	37 %		37 %

- Jatkuva liikevaihto kasvoi 22 % ja oli 5,1 miljoonaa euroa (4,2). Sopimusliikevaihto kasvoi 43 % ja oli 3,9 miljoonaa euroa (2,7).
- Käyttökate (oik.) kasvoi 4 % ja oli 0,8 miljoonaa euroa (0,7). Kannattavuus parani toisella neljänneksellä, vaikka jatkoimme investoimista.
- Oikaistu liiketoiminnan rahavirta kasvoi 13 % ja oli 0,7 miljoonaa euroa (0,6).

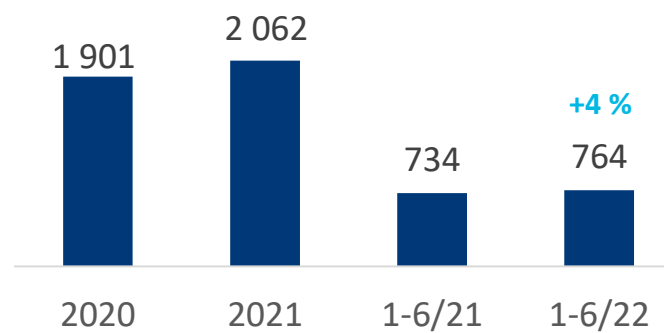
Vertailukauden (1-6/2021) oikaistu käyttökate sisältää 46 tuhannen euron oikaisun epäorgaanisen kasvun arviointiin liittyvistä kertaluonteisista kuluista, kun taas raportointikauden (1-6/2022) oikaistu käyttökate sisältää 49 tuhannen euron oikaisun Hollannin kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista.

Avainluvut tammi-kesäkuu 2022, trendi

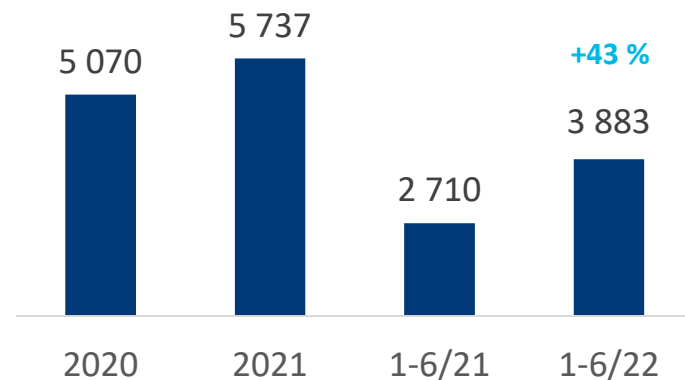
Liikevaihto,
1 000 eur



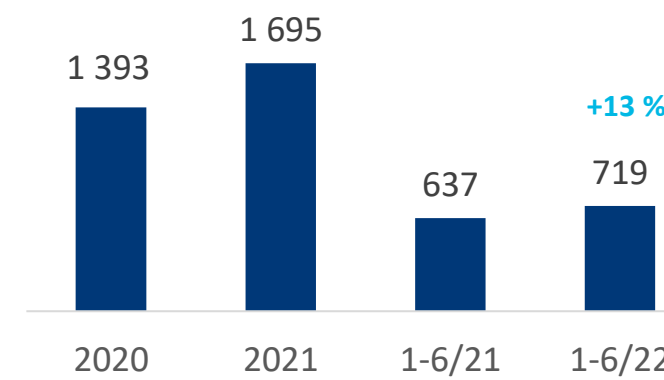
EBITDA (oik.),
1 000 eur



Sopimusliikevaihto,
1 000 eur



Liiketoiminnan rahavirta (oik.),
1 000 eur



Operatiivinen SaaS-metriikka tammi-kesäkuu 2022

Asiakaspysyvyys (NRR) *

H1/22: 109 %

ARPA, Asiakaslaskutus per kk

H1/22: 49 €

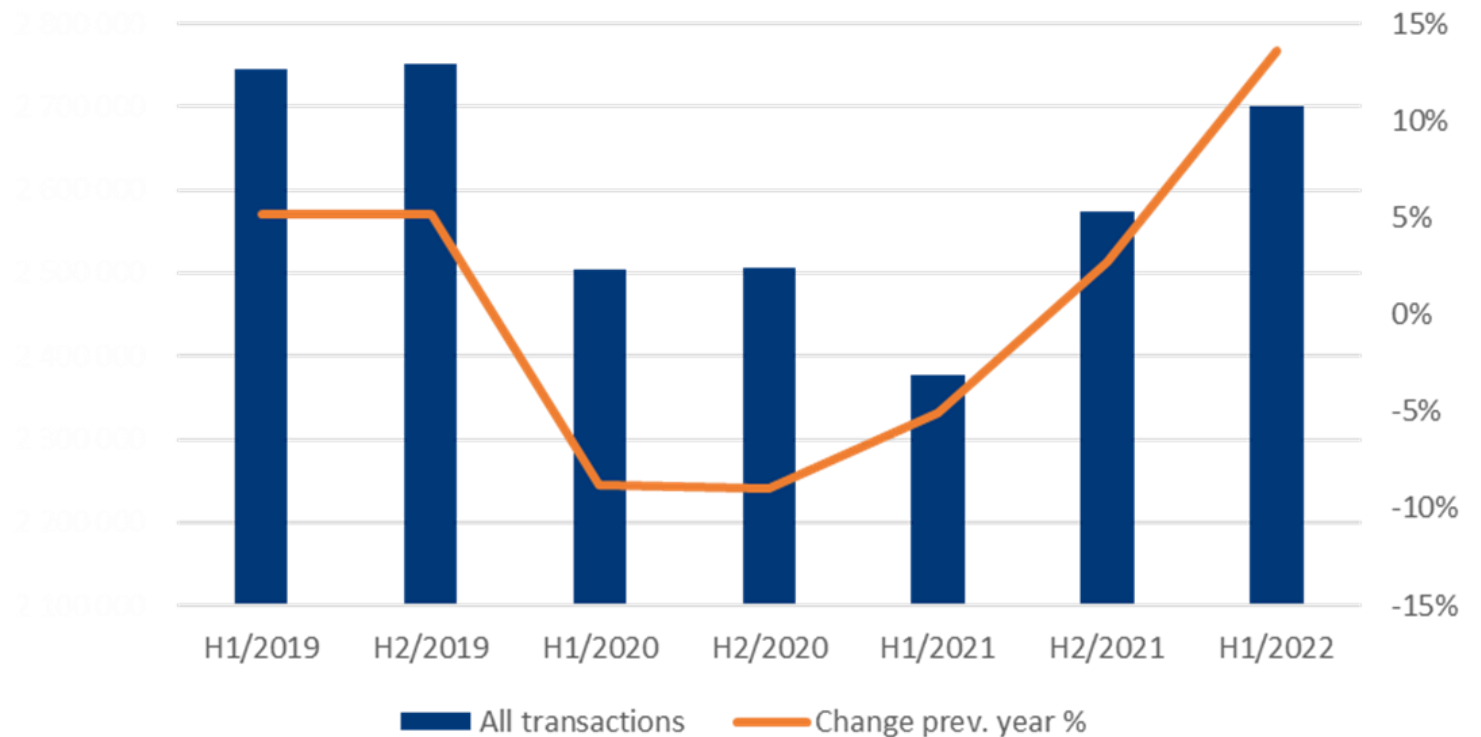
Asiakasmäärän kehitys

H1/22: 18700 yritystä, vuoden alusta +7%

Jatkuvat asiakastilaukset, ARR

H1/22: 530k Eur

Transaktiovolyymien kehitys



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

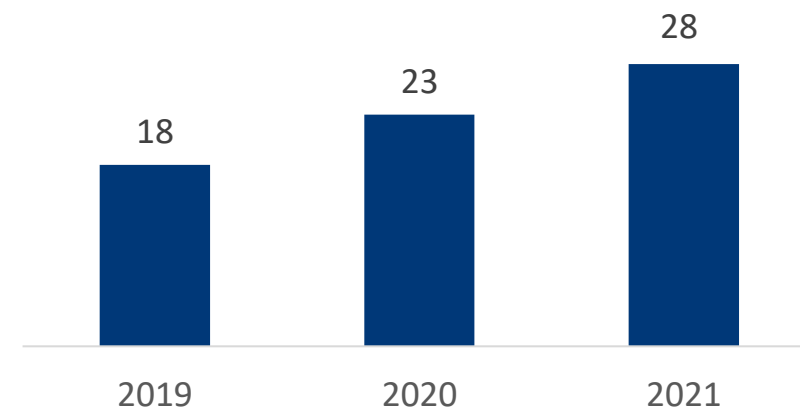
Liiketoiminnan kehittyminen tammi-kesäkuu 2022

- **Transaktiovolyymi nousussa +14% yoy**
 - Pakettien nostoja ja/tai transaktioliikevaihdon kasvua
- **Edelleen kasvava asiakaskunta**
 - Kesäkuun lopussa meillä oli jo yli 18 700 asiakasyritystä.
 - Tämä on selkeä 7 %:n nousu asiakaskunnassamme verrattuna vuoden alkuun.
 - Näemme tässä laajassa asiakaskunnassa paljon ristiinmyynti- että kasvupotentiaalia.
- **Muutos yritysohjelmistojen tarjoajaksi**
 - Taimer integraatio saatu suunnitellusti valmiiksi 1H/22 aikana
 - Uusi tuoteportfoliomme integroiduista taloushallinnon (Financial cloud), toiminnanohjauksen (ERP cloud) ja henkilöstöhallinnon (People cloud) SaaS-ohjelmistoista.
 - Kuluvan vuoden aikana lanseeraamme uuden liiketoimintamallin mikroyrityksille.
- **Tyytyväinen henkilöstö toteuttamassa strategiaa**
- **Olemme valmiina vahvistamaan asemiamme kasvavilla yritysohjelmistomarkkinoilla**
 - Liiketoimintamallimme on skaalautuva ja kustannustehokas, ja se on osoittanut vahvuutensa läpi koronapandemian. Taloudellinen asemamme sallii tulevaisuudessa myös uudet kasvuinvestoinnit.

2022 taloudellinen ohjeistus

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

Rule of 40 (oikaistu), % *



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



Heeros tarjooma - Business Management Cloud

Integroidut ja käyttäjäystävälliset yritysohjelmistot tukemaan tehokkaita liiketoimintaprosesseja ja yritysjohdon päätöksentekoa.

Partnerit:

Rahoitus

Perintä

BI-raportointi

...

Työajan-
seuranta

Raportointi

...

Taloushallinto

Taloudellinen
raportointi

Maksut &
pankkiyhteydet

Ostolaskut

Myyntilaskut

Kirjanpito &
Arkisto

Toiminnanohjaus

Asiantuntijayritysten
toiminnanohjaus



ERP yhteydet

Johdon raportointi

Palkat

HR järjestelmä

Henkilöstöhallinto

Itsepalvelu-
ratkaisut



Pienyritykset

Partnerit:

ERP ratkaisut

Maksut

Rahoitus

...

Maksut

Rahoitus

...

Heeros tarjoaman kehittäminen

Nykytila:

- integraatiot Taimer ja Heeros tuotteiden välillä ovat valmiit
- Uuden HRM-järjestelmän pilotit ovat käynnissä

Uusi tarjoama ja käyttäjäkokemus

Heeros tuoteportfolio ja integroidut partneriratkaisut yhdistetään *Heeros Business Management Cloud* tarjoaman alle

Tuotteet ja tarjoaman eri osat on integroitu saumattoman käyttäjäkokemuksen varmistamiseksi. Käyttäjäkokemuksen harmonisointi suunniteltu vuodelle 2023.

Eri tuotteista ja tarjoamista yhdistetty näkymä johdon raportointiin vuonna 2023.

2022 Tuotepäivitykset

Taloushallinto:

Uusi myyntilaskuratkaisu (H2/22)

Henkilöstöhallinto:

Uusi HRM ratkaisu (pilotointi aloitettu Q2)

Toiminnanohjaus:

Täysin integroidut Taimer toiminnanohjaus ja Heeroksen taloushallinnon järjestelmät

Pienyritykset:

Uudet itsepalveluratkaisut pienille yrityksille (H2/22)

VISIO:

Pilvipalvelumme mahdollistavat jokaiselle asiakkaallemme liiketoiminnan kasvun

TALOUDELLINEN TAVOITE:

Käyttökatemarginaalin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma on pysyvästi yli 40%.

JAKELUKANAVAT:

Self-Service

Tilitoimisto partnerit

Suorat asiakkaat

**Markkinaposition
vahvistaminen Suomessa**

Kasvu kansainvälisesti

Paras käyttökokemus

HENKILÖSTÖ JA KULTTUURI:

Heeros on houkutteleva työpaikka parhaimmille ammattilaisille.
Uskallamme. Osaamme ja kehitymme. Kannamme vastuun. Toimimme asiakaslähtöisesti.

VAHVUUDET:

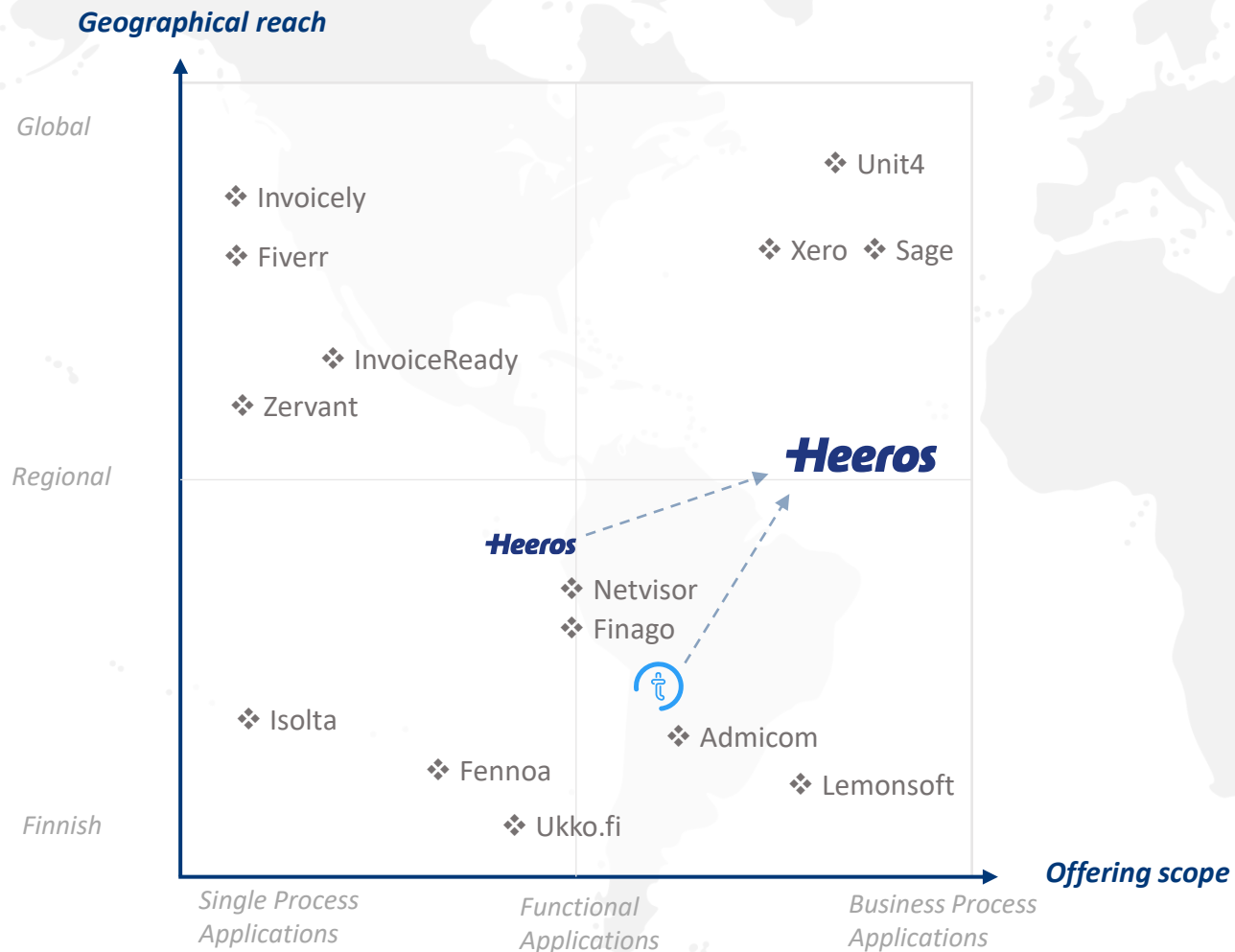
Kannattavuus | Skaalautuva Saas-liiketoiminta | Kasvuun valmis organisaatio |
Kriittisiä liiketoimintaprosesseja tukeva portfolio | Asiakkaiden digitalisaatiota tukeva paketointi |
Paras laskutusratkaisu Suomessa | ERP integraatiot

MISSIO:

Kehitämme ohjelmistoja sujuvampaan liiketoimintaan

Heeroksen asema markkinoilla kehittyy

Taloushallinnon toimijasta yritysohjelmistojen toimittajaksi



Pitkällä tähtäimellä Heeros pyrkii eurooppalaiseksi yritysohjelmistojen toimittajaksi

- **PK-yrityksiä** palveleva yritysohjelmistojen toimija Euroopan markkinoilla.
- Liiketoimintakriittisten prosessien yritysohjelmisto-toimittajaksi yhdistämällä **toiminnanohjauksen** ja **henkilöstöhallinnon** ratkaisut Heeroksen **taloushallinnon** tuoteperheeseen.



JOIN THE GROWTH RIDE



Financial Cloud



ERP Cloud



People Cloud



Small-Business
Cloud



www.heeros.com

Q&A