



Heeros

SaaS on modernin sijoittajan valinta

Rahapäivä 21.9.2017

Matti Lattu

Heeros Oyj

NOPEASTI KASVAVA TALOUSHALLINNON OHJELMISTORATKAISUJEN TOIMITTAJA

Yleistä

- Heeros perustettiin vuonna 2000
- Yhtiö toimittaa taloushallinnon ohjelmistoratkaisuja SaaS-pohjaisesti tilitoimistoille sekä PK-yrityksille
- Liikevaihto €6,6 miljoonaa (2016)
- Liikevaihdon kasvu 22% vuoteen 2015 verrattuna. Jatkuva liikevaihto 86% liikevaihdosta
- Pääkonttori sijaitsee Helsingissä ja muut toimistot Jyväskylässä, Turussa, Rotterdamissa ja Tukholmassa
- Heeros työllistää yli 70 työntekijää Suomessa ja ulkomailla
- Taloudellinen ohjeistus on 20% kasvu ja 20% EBITDA keskipitkällä aikavälillä

Tunnuslukuja



Heerosta
käyttää yli **9 000**
yritystä ja yhteisöä



Lähes **500 000**
laskua/kk
Heerosen
kautta



Yli
35 000
käyttäjää



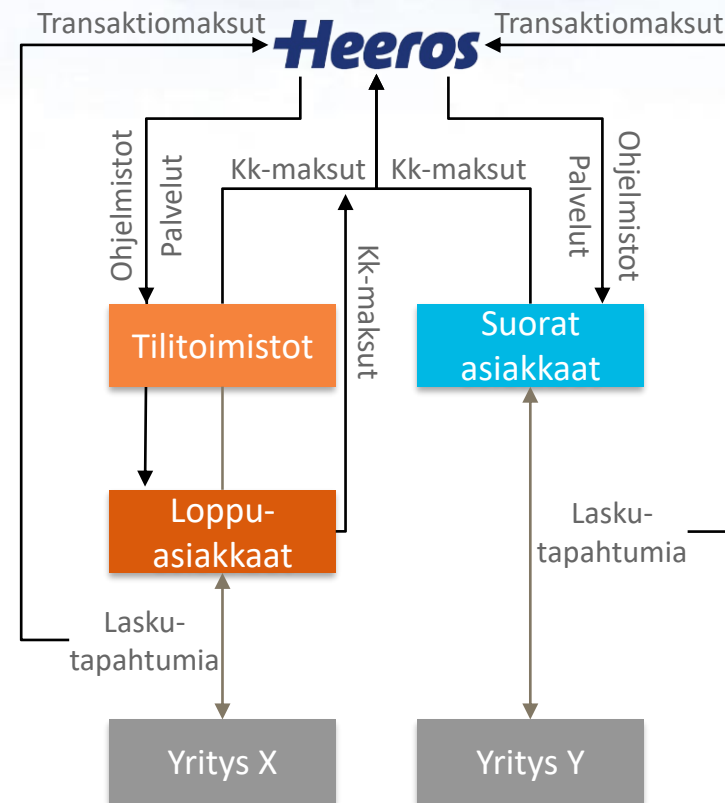
Liikevaihto €6,6 miljoonaa (2016)
Käyttökate €0,55 miljoonaa (2016)
Jatkuva lv: 86% liikevaihdosta (2016)

HEEROS
Nasdaq First North
Listed

HEEROS TARJOAA MODULAARISIA SAAS-POHJAISIA OHJELMISTORATKAISUJA

- Heeros on digitaalisen taloushallinnon kokonaisjärjestelmä, jota voidaan käyttää niin yksittäisinä moduuleina kuin kattavana kokonaispalveluna
- Heeroksen tuotteet skaalautuvat erikokoisille asiakkaille ja neljälle eri kielelle
- Pääkohderyhmä on tilitoimistot, jotka toimivat myös liikekumppaneina
- Ratkaisuja myydään myös muille taloushallinnon järjestelmiä käyttäville organisaatioille
- Heeros myy ohjelmistoja transaktiopohjaisena pilvipalveluna (SaaS)
- Laskutus perustuu sekä asiakkaan käytössä oleviin ohjelmistoihin että laskutapahtumien määrään
- **86% Heeroksen liikevaihdosta oli jatkuvaa 2016**

Illustraatio liiketoimintamallista



Heeros



ITAB ASIAKASCASE

- Heeros julkisti sopimuksen ITAB AB:n kanssa
- Sopimus koskee osto- ja myyntilaskuja
- Sopimus kattaa yhteensä 12 maata, joista alkuvaiheessa menee tuotantoon Suomi, Ruotsi ja Tanska
- 250 000 laskua vuodessa on kokonaispotti
- Sopimus on Heeroksen kansainvälistymisstrategian mukainen

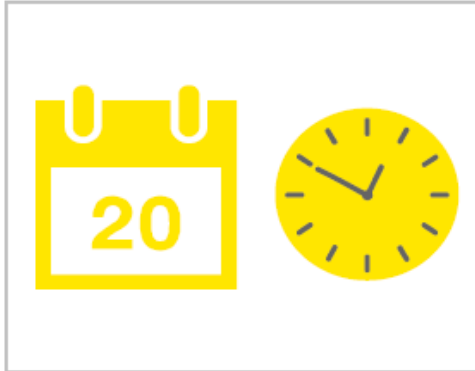
SAAS ON ERILAINEN ELÄIN...

SaaS or not SaaS?

Several factors support the increasing implementation of SaaS

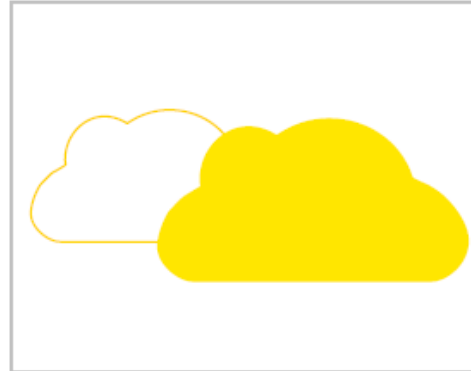
Subscription based

Usage metric such as users, accounts



Cloud

Pre-integrated, scalable, on-demand



Web delivery

Web-standards, remote hosting



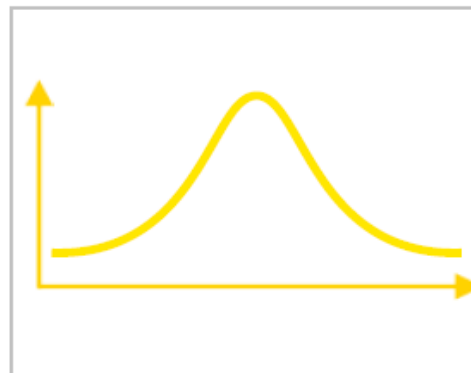
Multitenant

One-to-Many



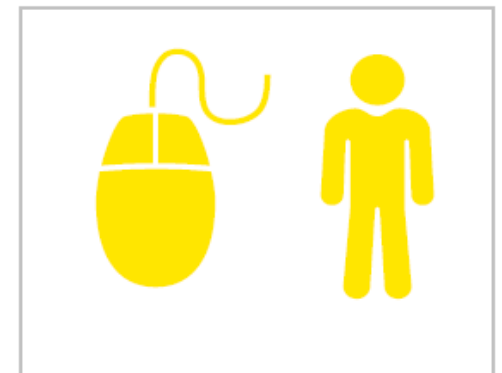
Standardised

Configurable, one-size-fits-all solution

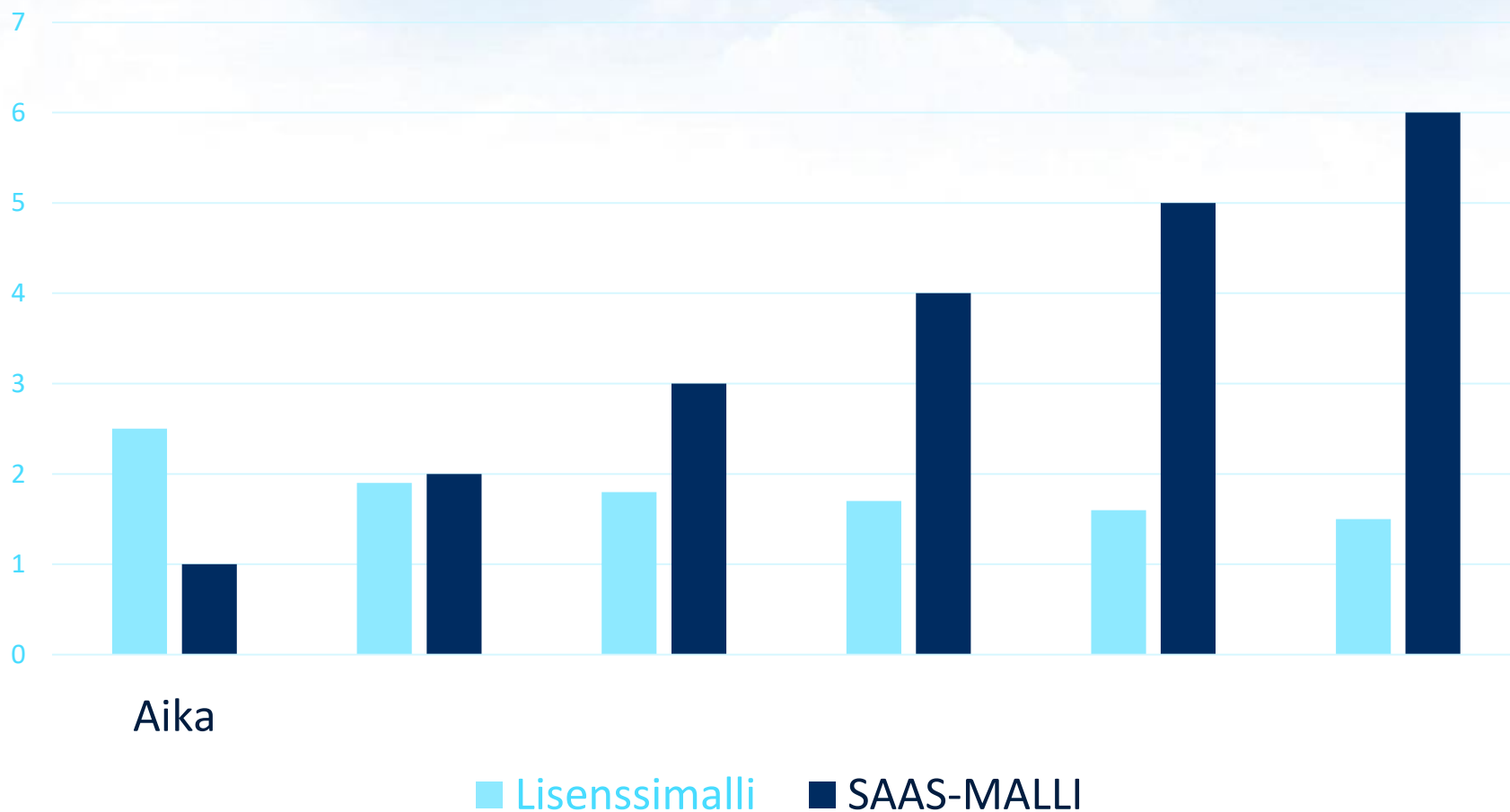


Self-service

"Turnkey" offering



ESIMERKKI LIIKEVAIHDON KERTYMISESTÄ LISENSSIMALLISSA JA SAAS –MALLISSA



TOP LINE VS BOTTOM LINE?

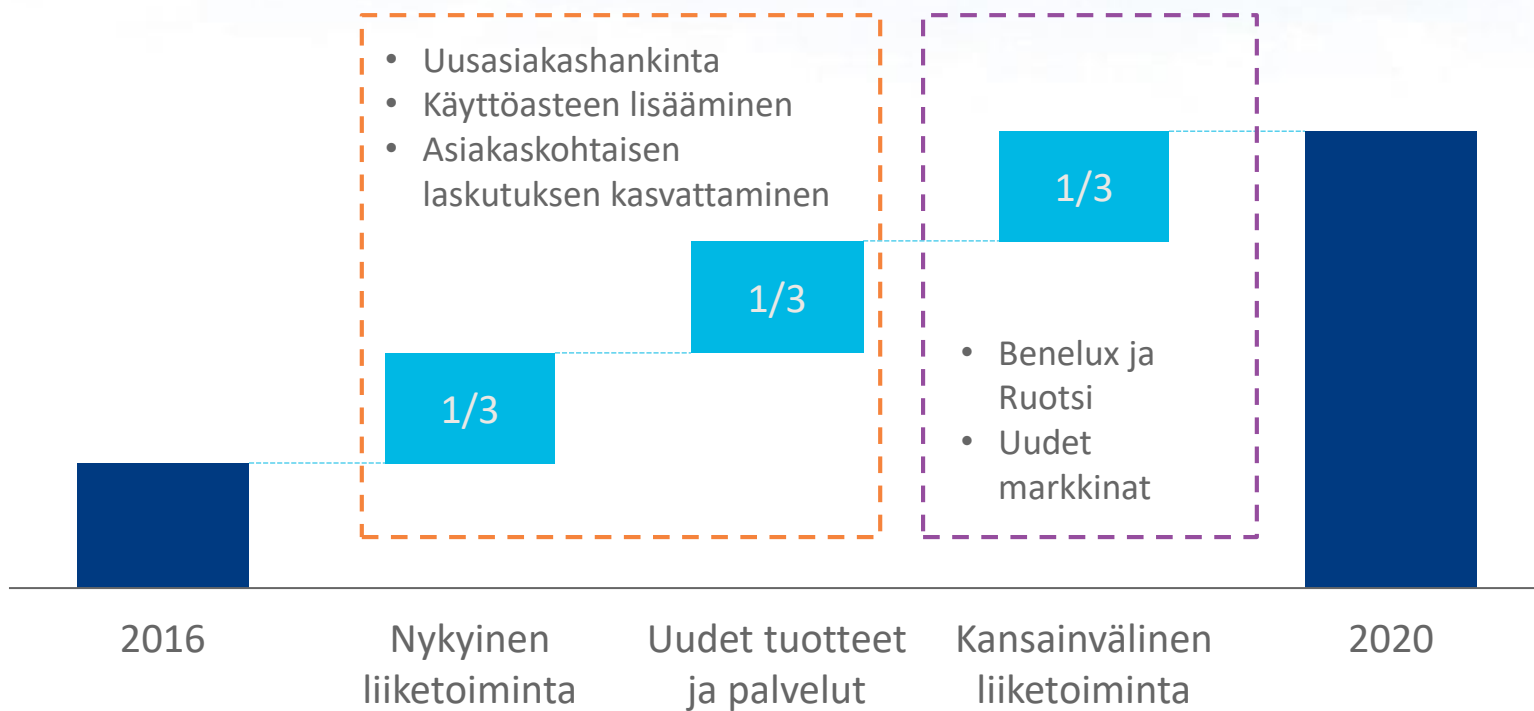
- Saas- yhtiöille jatkuva liikevaihto on tärkeää
 - Heeroksella 86% jatkuvaa liikevaihtoa
- Asiakkaan hankinnan kustannus on iso, tuotto pitkässä juoksussa iso
- Kannattavuutta voidaan jopa itse säädellä
- Heeros on Nasdaq Helsingin ainoa ”pure SaaS” – yhtiö
- Mitä mittareita seurataan?

HEEROS SIJOITUSKOHTEENA

HEEROS SIJOTUSKOHTEENA



3 HEEROKSELLA ON SELKEÄ KASVUSTRATEGIA





Asiakkaita kymmenessä
maassa



Penetraatioaste alle 20%
tilitoimistoasiakkaissa. **Iso**
kasvupotentiaali



Suorien asiakkaiden
siirtyminen **kokonaan**
Heerokseen

A landscape photograph of a dirt road winding through a valley with snow-dusted hills. A bright light source on the horizon creates a lens flare and illuminates the scene. A large white arrow points upwards from the bottom center, overlapping the road. A blue banner is positioned at the bottom of the image, containing white text.

SAAS ON MODERNIN SIJOITTAJAN VALINTA!
MATTI.LATTU@HEEROS.COM
@MATTILATTU