

Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus
tammi–syyskuu 2021

Heeros

Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus 1.1.–30.9.2021 (tilintarkastamaton):

Liikevaihdon kasvu vauhdittui kolmannella neljänneksellä – Vahva tilauskanta tukee loppuvuoden kasvua

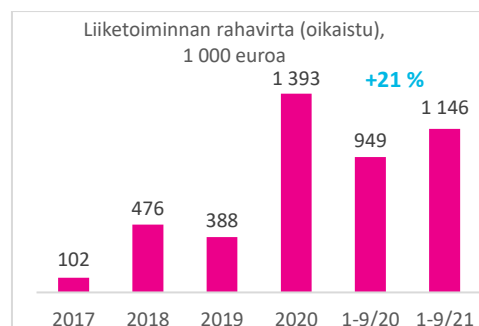
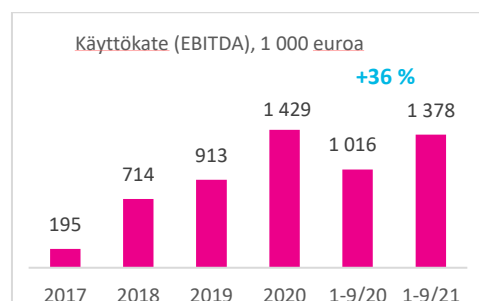
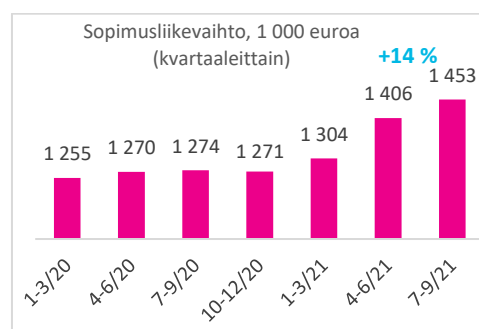
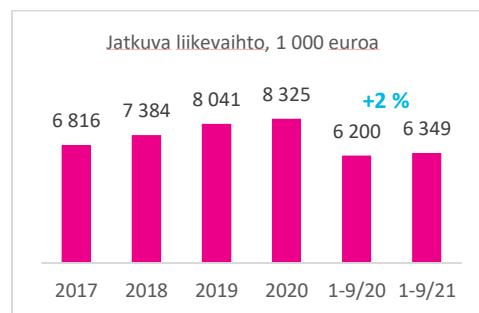
Tammi–syyskuun katsauskauden tulos parani vertailukaudesta ja jatkuvien asiakastilausten arvo kasvoi vahvasti.

Heinä–syyskuun 2021 yhteenveto

- Liikevaihto kasvoi 7 % vertailukaudesta ja oli 2,3 miljoonaa euroa (7–9/2020: 2,1 miljoonaa euroa).
- Sopimusliikevaihto kasvoi 14 % ja oli 1,5 (1,3) miljoonaa euroa. Sopimus- ja transaktioliikevaihdosta muodostuva jatkuva liikevaihto kasvoi 5 % ja oli 2,2 (2,1) miljoonaa euroa.
- Jatkuvien asiakastilausten arvo (ARR, Annual Recurring Revenue) kasvoi 236 % ja oli noin 280 (85) tuhatta euroa.
- Käyttökate (EBITDA) oli vertailukauden tasolla, 0,7 (0,7) miljoonaa euroa.
- Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu) vahvistui 57 % ja oli 0,5 (0,3) miljoonaa euroa.
- Käyttökateprosentin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40) oli 36,8 % (36,6 %).
- Heeros julkaisi syyskuussa uuden Heeros Mobiili -ratkaisun yrityskäyttäjille.

Tammi–syyskuun 2021 yhteenveto

- Liikevaihto kasvoi 4 % vertailukaudesta ja oli 6,7 miljoonaa euroa (1–9/2020: 6,5 miljoonaa euroa).
- Sopimusliikevaihto kasvoi 10 % ja oli 4,2 (3,8) miljoonaa euroa. Sopimus- ja transaktioliikevaihdosta muodostuva jatkuva liikevaihto kasvoi 2 % ja oli 6,3 (6,2) miljoonaa euroa.
- Jatkuvien asiakastilausten arvo (ARR, Annual Recurring Revenue) oli 941 (424) tuhatta euroa, kasvua vertailukaudesta oli 122 %.
- Käyttökate (EBITDA) kasvoi 36 % ja oli 1,4 (1,0) miljoonaa euroa.
- Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu) vahvistui 21 % ja oli 1,1 (0,9) miljoonaa euroa.
- Käyttökateprosentin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40) oli 24,2 % (18,5 %).
- Heeros pitää taloudellisen ohjeistuksensa vuodelle 2021 ennallaan: Heeros arvioi nostavansa käyttökateprosentin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) 30 %:n tasolle tilikaudella 2021.



Avainluvut

Tuhatta euroa	7-9/ 2021	7-9/ 2020	Muutos, %	1-9/ 2021	1-9/ 2020	Muutos, %	Vuosi 2020
Liikevaihto	2 274	2 135	7 %	6 704	6 470	4 %	8 752
Jatkuva liikevaihto ¹	2 159	2 064	5 %	6 349	6 200	2 %	8 325
Sopimusliikevaihto	1 453	1 274	14 %	4 163	3 799	10 %	5 070
Transaktioliikevaihto	706	790	-11 %	2 186	2 401	-9 %	3 255
Käyttökate (EBITDA)	689	697	-1 %	1 378	1 016	36 %	1 429
Käyttökate, % liikevaihdosta	30,3 %	32,7 %		20,6 %	15,7 %		16,3 %
Katsauskauden tulos	293	296	-1 %	307	-47		22
Tulos, % liikevaihdosta	12,9 %	13,9 %		4,6 %	-0,7 %		0,2 %
Liiketoiminnan rahavirta (oik.) ²	508	323	57 %	1 146	949	21 %	1 393
Rule of 40, %	36,8 %	36,6 %		24,2 %	18,5 %		18,0 %

1 Jatkuva liikevaihto jakautuu kahteen osaan: sopimusliikevaihtoon (käyttömaksut ja palvelusopimukset) ja transaktioliikevaihtoon.

2 Vuoden 2020 liiketoiminnan rahavirta sisältää oikaisun vuoden aikana tehtyjen verojen ja työeläkemaksujen maksujärjestelyistä sekä kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista.

TOIMITUSJOHTAJA MIKKO PILKAMA:

”Julkistimme viime syksynä uuden strategiamme, jossa asetimme tavoitteeksemme siirtyä liiketoiminnan investointivaiheesta kannattavaan kasvuun ja palveluiden skaalaamiseen vuoden 2023 loppuun mennessä. Ensimmäisen vuoden jälkeen voimme todeta, että olemme löytäneet meille toimivan skaalautuvan liiketoiminnan mallin ja liikevaihtomme, kannattavuutemme ja kassavirtamme kehitys on kääntynyt oikealle kurssille.

Tammi-syyskuun käyttökattamme parani 36 % vertailukaudesta. Käyttökattamarginaalimme vahvistui selvästi edellisvuoden tammi-syyskuusta ollen 20,6 % liikevaihdostamme. Olen tyytyväinen, että operatiivinen kannattavuutemme parani, vaikka samaan aikaan investoimme tuotteidemme kehittämiseen sekä myyntiin ja markkinointiin liiketoiminnan kasvun kiihdyttämiseksi.

Tammi-syyskuun liikevaihtomme jatkoi vakaata kasvua erityisesti kiihtyvän sopimusliikevaihdon ansiosta. Myyntimme menestys ja uudet, kesällä saamamme tilaukset alkavat vähitellen näkyä volyymeissä ja liikevaihdossamme. Sopimusliikevaihtomme on tänä vuonna kasvanut kvartaali toisensa jälkeen aktiivisen uusasiakashankinnan ja jatkosopimusten ansiosta. Heinä-syyskuussa sopimusliikevaihto kasvoi 14 % vertailukaudesta.

Koronapandemiarajoitusten purkamisen myötä myös transaktiovolyymimme ovat vähitellen alkaneet kehittyä positiiviseen suuntaan. Tammi-syyskuun transaktiovolyymit jäivät kokonaisuutena vielä hieman edellisvuoden vastaavasta kaudesta, mutta kolmannella neljänneksellä olimme jo vertailukauden tasolla. Transaktioliikevaihtomme jäi kuitenkin edelleen vertailukaudesta. On hyvä huomioda, että transaktioiden määrän kasvu ei suoraan näy transaktioliikevaihdon kasvuna sillä sopimuksia uusittaessa osa transaktioliikevaihdosta konvertoituu sopimusliikevaihdoksi.

Asiakastilauksissa näimme selkeän piristymisen jo vuoden toisella neljänneksellä, ja myönteinen kehitys jatkui edelleen. Jatkuvien asiakastilausten arvo (ARR, Annual Recurring Revenue) oli heinä-syyskuussa noin 280 tuhatta euroa ja kasvua vertailukaudesta oli 236 %. Odotamme liikevaihtomme kasvun jatkuvan loppuvuonna vakaana, sillä tammi-syyskuun liikevaihdossamme eivät vielä näy suuret kesällä saamamme tilaukset, jotka siirtyvät laskutukseen vuoden viimeiseltä neljännekseltä alkaen. Liikevaihtoon tulouttamaton tilauskantamme (order backlog) oli noin 700 tuhatta euroa katsauskauden päättyessä. Tämä vahva tilauskanta tukee kasvuamme loppuvuonna.

Kannattava kasvu mahdollistaa panostukset käyttökokemuksen kehittämiseen

Orgaaninen kasvumme perustuu pääosin uusasiakashankintaan sekä asiakkaan käyttökokemuksen parantamiseen. Molemmissa tavoitteissa olemme onnistuneet tänä vuonna hyvin.

Olemme keväästä lähtien kehittäneet teknologiayritys Qvikin kanssa täysin uudenlaista taloushallinnon mobiilisovellusta, joka erottuu toimialan parhaalla käyttökokemuksella. Kumppanuutemme tuloksena lanseerasimme syyskuun lopussa uudistetun Heeros Mobiilin yritysasiakkaiden tarpeisiin. Heeros Mobiilissa esimerkiksi laskujen käsittely puhelimella on yhtä helppoa kuin mobiilipankin käyttö, ja yritysjohto voi hallita sen avulla myös raportointia. Palvelu on saanut hyvän vastaanoton asiakaskunnassamme. Tavoitteenamme on, että Heeros Mobiili on yrittäjäasiakkaallemme merkittävä käyttöliittymä ja lopulta ainoa, jota yrittäjä tarvitsee.

Samaan aikaan olemme uudistaneet käyttöliittymiamme ja muun muassa kehittäneet kumppanimme Snowfoxin kanssa tekoälypohjaista automaattitiliöintiratkaisuamme. Oppiva AI-tiliöinti nostaa automaation ostolaskujen käsittelyssä entistä korkeammalle tasolle. Loppuvuoden aikana lanseerattava AI-tiliöinti ennustaa historiadatan perusteella, miten lasku tulisi tiliöidä, käyttäjä vain tarkastaa ja hyväksyy laskun. Järjestelmä oppii käyttäjän toiminnasta ja tekee prosessista nopeampaa, helpompaa ja automaattisempaa.

Olemme myös automatisoineet omia prosessejamme ja tuoneet niihin robotiikkaa, jotta voimme palvella asiakkaitamme yhä paremmin. Olemme jatkaneet muun muassa chatbot-asiakaspalvelumme kehittämistä. Jo yli puolet asiakkaidemme tiketeistä ratkaistaan chatbotin kautta. Loppuasiakasmäärämme jatkaa selkeää kasvua – sitä tukeaksemme olemme tuoneet robotin siirtämään dataa automaattisesti Tikonista ja muista kirjanpitojärjestelmistä Heerokseen.

Seuraavaksi panostamme uuden Heeros Myyntilaskutjärjestelmän kehittämiseen asiakastoiveiden pohjalta. Tavoitteena on siinäkin käyttökokemuksen nostaminen toimialamme kärkeen. Panostuksemme tuotekehitykseen ovat merkittävät, ja haemme tälläkin hetkellä uusia kehittäjiä T&K-tiimiimme.

Markkina-asemamme vahvistui tavoitelussa asiakaskunnassa

Olemme edenneet tavoitteessamme vahvistaa markkina-asemaamme Suomessa, jossa tavoiteasiakkaitamme ovat pienet ja keskisuuret yritykset.

Asiakasmäärämme jatkoi kasvuaan myös vuoden kolmannella neljänneksellä. Katsauskauden lopussa Heeroksella oli yli 16 800 (14 100) loppuasiakasta. On myös hienoa, että nykyisten asiakkaidemme liikevaihdon pysyvyytluku (net revenue retention) vahvistui ja oli katsauskauden lopussa 108 %.

Olemme tänä vuonna onnistuneet uusasiakashankinnassamme erityisen hyvin 100-500 hengen yrityksissä. Heerosin käyttäjiä on eniten 4-100 hengen yrityksissä, joissa Heeros on käytössä noin 9 prosentissa, sekä 100-500 hengen yrityksissä, joissa Heeros on käytössä noin 6 prosentissa yrityksistä (Lähde: Vainu). Tuemme vastaisuudessakin panostamaan uusasiakashankintaan ja liikevaihdon kasvattamiseen juuri tämän kokoluokan yrityksissä. Jatkossa arvioimme mahdollisuksiamme palvella myös kooltaan kaikkein pienimpiä, 1-3 hengen yrityksiä, joita Suomessa on noin 100 000 ja jotka laajentaisivat Heerosin asiakaskuntaa merkittävästi.

Uskomme loppuvuoden markkinanäkymien olevan pandemiarajoitusten purkamisen myötä alkuvuotta positiivisemmat. Liiketoimintamme kausiluonteisuuden vuoksi vuoden toisen puoliskon tuloskehitys on myös yleensä alkuvuotta vahvempi. Sopimusliikevaihdon kiihtyvä kasvu ja vahva tulouttamaton tilauskanta tukevat liikevaihdon kasvua vuoden viimeisellä neljänneksellä, joten pidämme taloudellisen ohjeistuksemme vuodelle 2021 ennallaan.”

TALOUDELLINEN OHJEISTUS VUODELLE 2021

Heeros pitää ennallaan helmikuun tilinpäätöstiedotteessaan antamansa taloudellisen ohjeistuksensa vuodelle 2021: Heeros arvioi nostavansa käyttökateprosentin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) 30 %:n tasolle tilikaudelta 2021.

KESKEISIÄ TAPAHTUMIA KATSAUSKAUDELLE

Yritysassiakkaiden tarpeisiin kehitetty uusi Heeros Mobiili -ratkaisu lanseerattiin 30.9.2021.

Heerosin johtoryhmään nimitettiin 6.9.2021 uutena jäsenenä Inkeri Turjanmaa (Director, Customer

Services). Turjanmaan päävastuulla on Heerosin asiakaspalveluorganisaation johtaminen. Hän raportoi tehtävissään toimitusjohtajalle.

Heerosin hallitus päätti 25.8.2021 ottaa yhtiökokouksen antaman valtuutuksen nojalla käyttöön uuden optio-ohjelman. Hallitus päättää optio-oikeuksien jakamisesta henkilöille vuosittain, maksimissaan 75 000 kappaleen erissä. Optio-oikeudet oikeuttavat merkitsemään yhteensä enintään 225 000 osaketta. Osakkeiden merkintäaika on optio-oikeuksilla 2021a 2.3.2024–1.3.2027, optio-oikeuksilla 2021b 2.3.2025–1.3.2028 ja optio-oikeuksilla 2021c 2.3.2026–1.3.2029. Lisäksi hallitus päätti perustaa koko henkilöstön kattavan palkkiorahaston, joka otetaan käyttöön vuoden 2022 alusta.

Heeros ilmoitti 1.7.2021, että Juha Takala (Director, Customer Growth) siirtyy pois Heerosin palveluksesta ja johtoryhmästä 13.8.2021.

KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Katsauskauden jälkeen ei ollut merkittäviä tapahtumia.

TALOUDELLINEN TIEDOTTAMINEN

Heeros julkaisee joulukuussa julkistamisajankohdat vuoden 2021 tilinpäätöstiedotteelle sekä vuoden 2022 puolivuositarkastukselle ja liiketoimintatarkastuksille.

Heeros Oyj Hallitus

Lisätietoja:

Toimitusjohtaja Mikko Pilkama
puhelin 040 828 3717, mikko.pilkama@heeros.com

Hyväksytty neuvonantaja:
Alexander Corporate Finance Oy,
puhelin 050 520 4098

Jakelu:
Nasdaq Helsinki
Keskeiset tiedotusvälineet
www.heeros.com/sijoittajille

Heeros lyhyesti

Taloushallinnon pilvipalveluiden edelläkävijänä Heerosin missiona on rakentaa helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta. Heeros perustettiin vuonna 2000, ja yhtiön osake on listattu Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämällä Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella HEEROS. www.heeros.com