HEEROS

Koska taloushallinto on palvelua

20

2000
2020

Heeros tulosinfo 11.2.2021

Heeros tulosinfossa mukana

Mikko Pilkama

- ✓ Heeroksen CEO
- ✓ Laaja-alainen palveluiden kehittämisen ja johtamisen tausta kansainvälisistä palvelu ja SaaS-liiketoiminnoista
- ✓ Nokia, Luottokunta & Nets, CGI, Basware ja Heeros

Juho Pakkanen

- ✓ Heeroksen CFO
- ✓ Tavoitesuuntautunutta toiminnan johtamista
- ✓ Monipuolinen työkokemus sisäisen laskennan Business Control - tehtävistä
- ✓ ThreeFiveEight, Fonecta, FCG

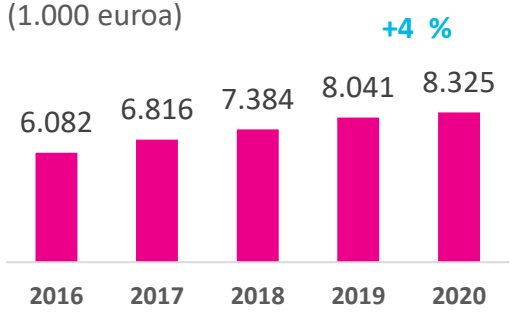
Sisältö

2020: Menestyksekäs muutoksen vuosi

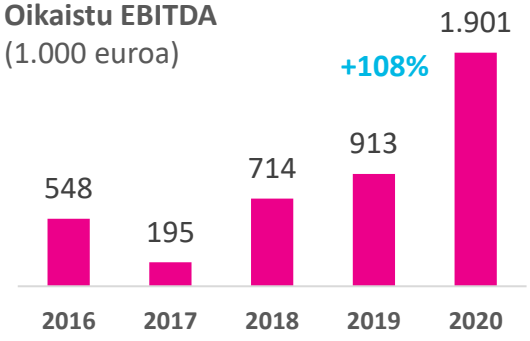
2021: Vakaa pohja kiihdyttää kasvua

Avainluvut 2020

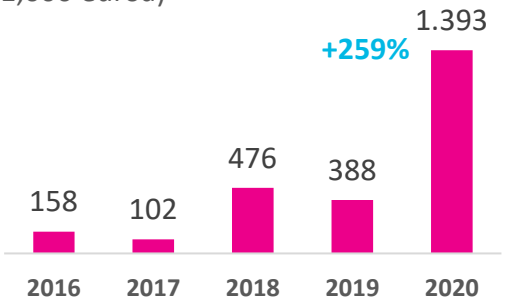
Jatkuva liikevaihto
(1.000 euroa)



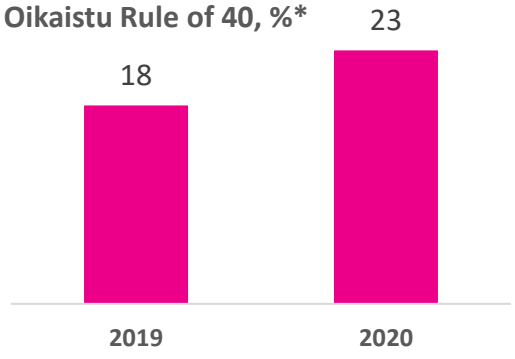
Oikaistu EBITDA
(1.000 euroa)



Liiketoiminnan rahavirta (oik.)
(1,000 euroa)



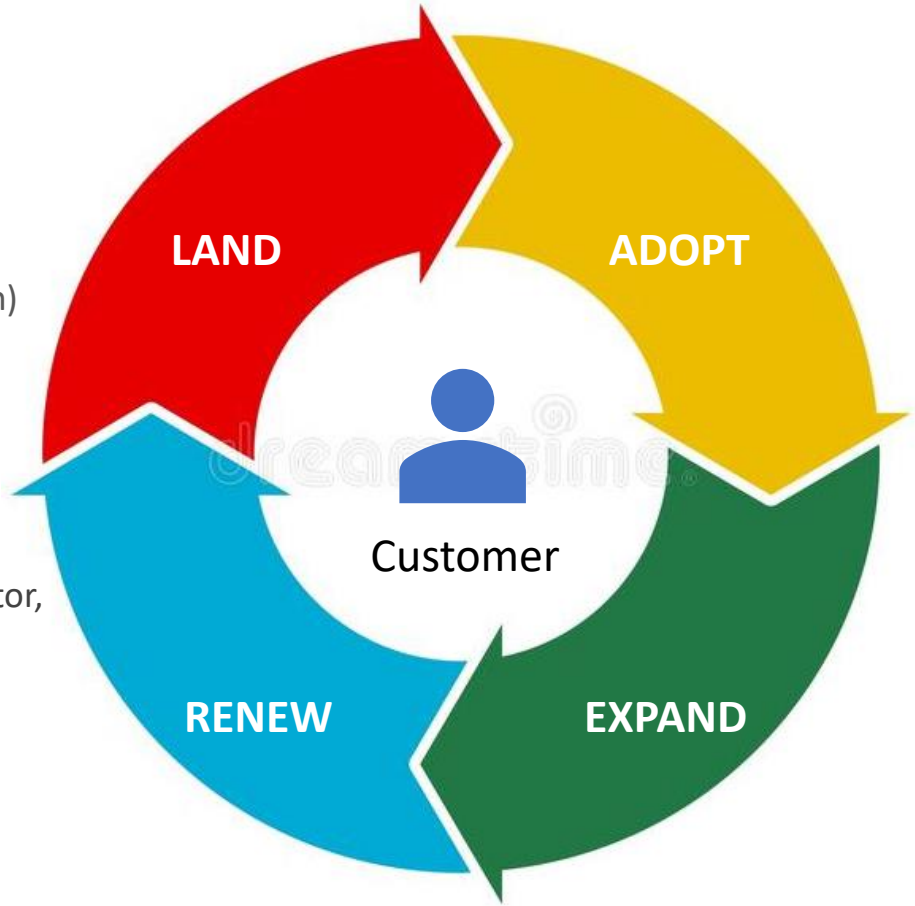
Oikaistu Rule of 40, %*

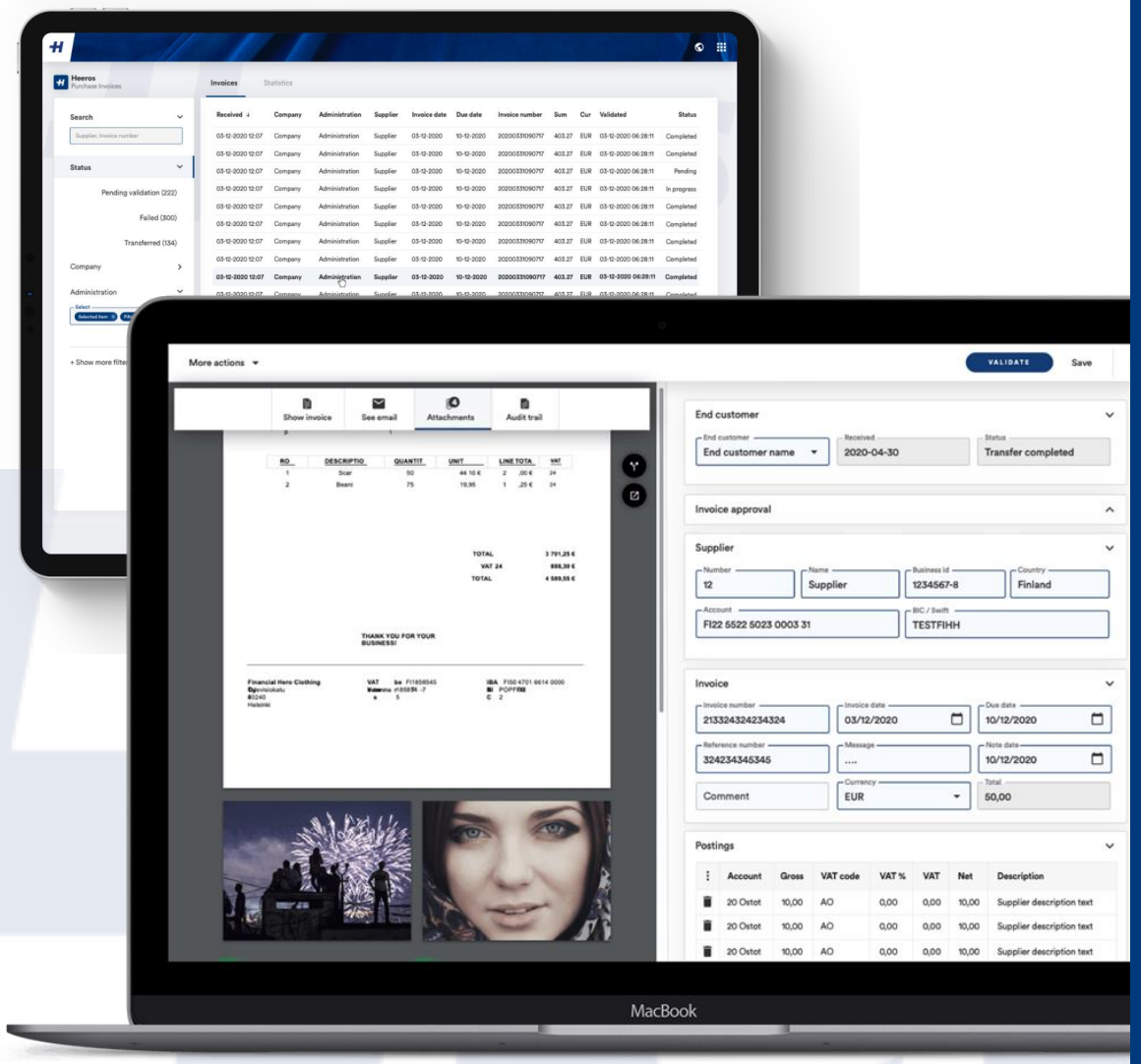


**Käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma*

Onnistunut organisaatiomuutos loi pohjan tehokkuuden parantumiselle

- Heeros uudisti vuoden aikana organisaatiotaan ja johtoryhmäänsä paremmin asiakakasta palvelevaksi.
- Yhtiön johtoryhmään kuuluivat katsauskauden päättyessä
  - Mikko Pilkama (toimitusjohtaja, johtoryhmässä 9.12.2019 alkaen)
  - Juha Takala (Director, Customer Growth, johtoryhmässä 16.3.2015 alkaen)
  - Juho Pakkanen (talousjohtaja, johtoryhmässä 1.3.2019 alkaen)
  - Anna Floman (Director, R&D, johtoryhmässä 16.3.2020 alkaen)
  - Henri Liuska (Director, Products, johtoryhmässä 4.5.2020 alkaen)
  - Jarno Lehikoinen (Director, Land Sales, johtoryhmässä 1.7.2020 alkaen)
- Katsauskauden jälkeen 1.1.2021 johtoryhmässä aloitti Karoliina Beltrami (Director, People & Culture).
- Heeroksen palveluksessa oli tilikauden 2020 lopussa 80 (92) henkilöä





Tuotekehityksessä ahkera vuosi

Uusi Heeros Ostolaskut

Ohjattu asiakkaan perustamistoiminto

Käyttökokemus & uusi UI -design

ePalkat 2021

Asiakastilauksissa rikottiin ennätyksiä

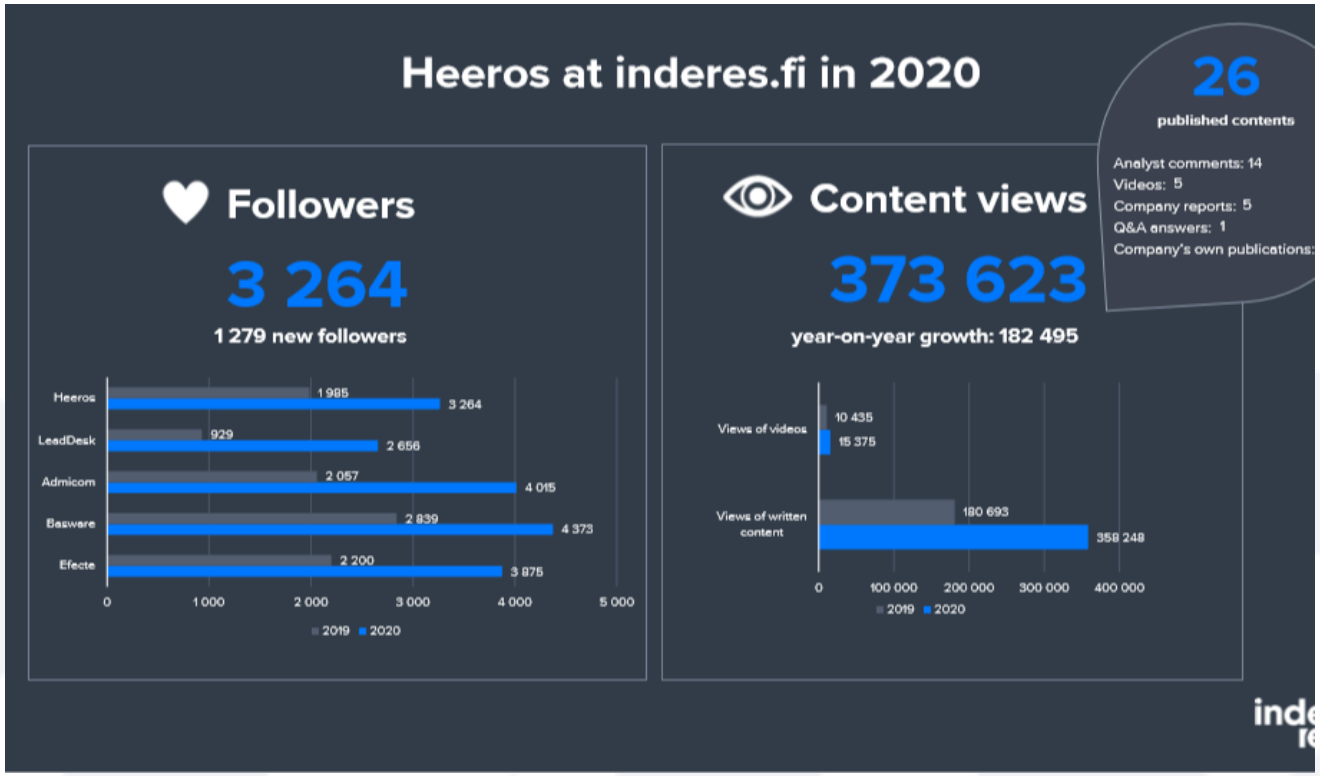
- Uusien asiakastilausten arvo (ARR, annual recurring revenue) 40% kasvussa 2H/2020
- yli 1300 uutta asiakasyritystä käyttää Heerosta
- Transaktiot koko vuodelta -8%, paluu kuopasta alkanut Q4:lla

Uusia asiakkuuksia mm.:

- Heeros ostolaskut:
  - Tilitoimisto Karppinen
  - Tili-Seno
  - Komerco
- Pk-yritykset:
  - Pilkington Automotive Oy
- Kansainväliset asiakkuudet:
  - Crowne Plaza Hollannissa
  - ITAB Balttiassa

Heeros on herättänyt sijoittajien kiinnostuksen

- 543 uutta osakkeenomistajaa 2020 aikana
- Markkina-arvo katsauskauden päätöskurssilla oli 33,45 m Euroa kun se vuotta aikaisemmin oli 10,21m Eur



Q4/2020 Yhteenveto

- Asiakastilaukset ja panostus myyntitiimin kasvattamiseen
- Strategian 2021-23 onnistunut kommunikaatio
- OpusCapita myyntikanava kumppanuus
- Tilikauden tulos positiiviseksi

Sisältö

2020: Menestyksekäs muutoksen vuosi

2021: Vakaa pohja kiihdyttää kasvua

Markkinan kehitys tarjoaa kasvumahdollisuuksia

- Suomessa **taloushallinnon ohjelmistojen kohdemarkkinan koko** on arviolta **300 miljoonaa euroa vuodessa**. Heeros uskoo markkinan kasvavan taloushallinnon automaation lisääntyessä ja digitaalisten palvelujen yleistyessä.
  - Arviolta noin 50 % markkinasta koostuu pienistä tai keskisuurista yrityksistä, joiden digitalisaatioaste on vielä alhainen tai korkeintaan kohtalainen
- **Tilitoimistojen käytetyin kirjanpito- ja palkanlaskentaohjelmisto Tikon poistuu markkinalta**, tarjoten mahdollisuuksia uusien asiakkaiden hankintaan Suomessa
- **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
- Mobiiliteknologian kehittyminen ja siirtyminen pilvipalveluihin tukevat taloushallinnon digitalisaatiota ja korostavat **sujuvan käyttökokemuksen merkitystä.**
  - Heeros keskittyy tarjoamaan toimialan parhaan käyttökokemuksen

Heeroksen missiona on rakentaa helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta.

Painopisteet Heeroksen kehittämisessä 2021

Käyttökokemus & uusi ulkoasu

- Uusi Heeros Mobiili

Osto- ja myyntilaskutus-ratkaisujen johtajuus

- Automaation lisäys

Integraatiot & rajapinnat

- Vertikaaliratkaisut

Jatkuva asiakaslähtöinen pienkehitys

Taloudellinen ohjeistus 2021

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 intohimon auttaa asiakasta onnistumaan.

Taloushallinnon ohjelmistojen kasvava ja kehittyvä markkina

- Sähköisen laskutuksen yleistyminen 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 I Kannattavuus I Saas-palvelut I Pitkät asiakassuhteet I Modulaarisuus ja paketointi I Paras laskutusratkaisu I integroitavuus I Asiakaslähtöiset palvelut

Missio: Rakennamme helppoa ja sujuvaa taloushallinnon tulevaisuutta

www.heeros.com

Kiitos.