



**Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus
1.1.-30.9.2022**

Heeros

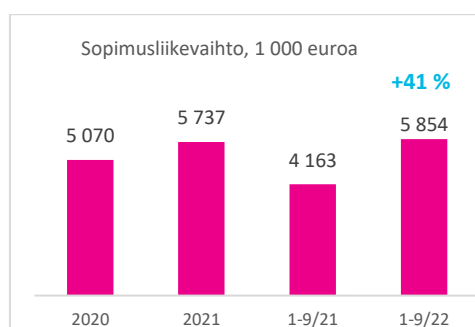
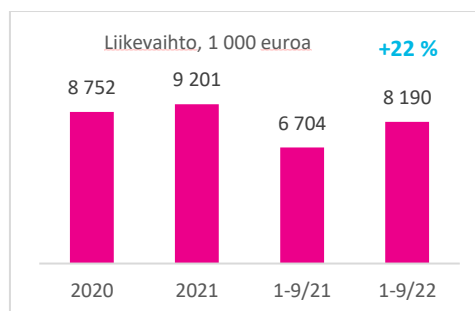
Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus 1.1.–30.9.2022 (tilintarkastamaton):

Jatkuva liikevaihto kasvoi 20 % ja kannattavuus jatkoi vahvistumistaan alkuvuodesta nostaen heinä-syyskuun Rule of 40-mittarin 41 %:iin.

Vahva jatkuvan liikevaihdon kasvu sekä 24%:n käyttökatemarginaali pitivät Heeroksen tavoitteen mukaisella tulospolulla. Alkuvuoden panostukset näkyvät tuoteportfolion laajentumisena.

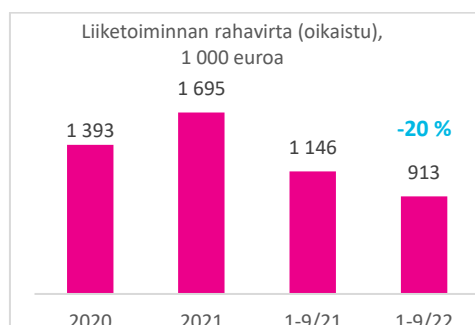
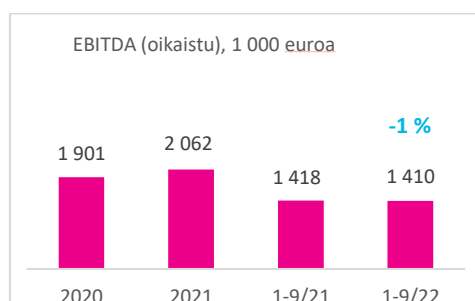
Heinä-syyskuun 2022 yhteenveto

- Käyttökatemarginaalin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40, oikaistu) oli 41 % (7-9/2021: 37 %)
- Syyskuussa 2022 sopimusliikevaihto (MRR, Monthly Recurring Revenue) oli 664 (499) tuhatta euroa, kasvua edellisvuoden syyskuusta oli 33 %.
- Sopimus- ja transaktioliikevaihdosta muodostuva jatkuva liikevaihto kasvoi 20 % ja oli 2 583 (2 159) tuhatta euroa. Sopimusliikevaihto kasvoi 36 % ja oli 1 970 (1 453) tuhatta euroa. Transaktiovolyymit olivat 12 %:n kasvussa ja transaktioliikevaihto oli 613 (706) tuhatta euroa.
- Liikevaihto kasvoi 16 % vertailukaudesta ja oli 2 640 tuhatta euroa (2 274 tuhatta euroa).
- Käyttökate (EBITDA) oli 631 (689) tuhatta euroa eli 24 % (30 %) liikevaihdosta. Oikaistu käyttökate (oikaistu EBITDA) oli 646 (684) tuhatta euroa eli 24 % (30 %) liikevaihdosta.
- Uudet jatkuvat asiakastilaukset (ARR, Annual Recurring Revenue) olivat noin 192 (280) tuhatta euroa.



Tammi-syyskuun 2022 yhteenveto

- Käyttökatemarginaalin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40, oikaistu) oli 39 % (25 %).
- Jatkuva liikevaihto kasvoi 21 % ja oli 7 707 (6 349) tuhatta euroa. Sopimusliikevaihto kasvoi 41 % ja oli 5 854 (4 163) tuhatta euroa. Transaktiovolyymit olivat 13 %:n kasvussa ja transaktioliikevaihto oli 1 854 (2 186) tuhatta euroa.
- Liikevaihto kasvoi 22 % edellisvuodesta ja oli 8 190 (6 704) tuhatta euroa.
- Käyttökate (EBITDA) oli 1 346 (1 378) tuhatta euroa eli 16 % (21 %) liikevaihdosta. Oikaistu käyttökate (oikaistu EBITDA) oli 1 410 (1 418) tuhatta euroa, eli 17 % (21 %) liikevaihdosta.
- Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu) oli 913 (1 146) tuhatta euroa.
- Uudet jatkuvat asiakastilaukset (ARR, Annual Recurring Revenue) olivat noin 722 (941) tuhatta euroa.
- Taloudellinen ohjeistus vuodelle 2022 säilyy ennallaan: Heeros odottaa nostavansa käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) yli 40 %:n tasolle tilikaudelta 2022.



Avainluvut

Tuhatta euroa	7-9/2022	7-9/2021	Muutos, %	1-9/2022	1-9/2021	Muutos, %	2021
Rule of 40, % (oikaistu) ¹	41 %	37 %		39 %	25 %		28 %
Liikevaihto	2 640	2 274	16 %	8 190	6 704	22 %	9 201
Jatkuva liikevaihto ²	2 583	2 159	20 %	7 707	6 349	21 %	8 626
Sopimusliikevaihto	1 970	1 453	36 %	5 854	4 163	41 %	5 737
Transaktioliikevaihto	613	706	-13 %	1 854	2 186	-15 %	2 889
Käyttökate (EBITDA)	631	689	-8 %	1 346	1 378	-2 %	1 990
Käyttökate, % liikevaihdosta	24 %	30 %		16 %	21 %		22 %
Oikaistu käyttökate (EBITDA) ¹	646	684	-5 %	1 410	1 418	-1 %	2 062
Oikaistu käyttökate, % liikevaihdosta	24 %	30 %		17 %	21 %		22 %
Liiketoiminnan rahavirta (oik.) ³				913	1 146	-20 %	1 695

¹ Oikaistut luvut 7-9/2022 sisältävät 15 tuhannen euron oikaisun kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista. Oikaistut tilikauden 2021 luvut sisältävät 72 tuhannen euron oikaisun epäorgaanisen kasvun arviointiin liittyvistä kertaluonteisista kuluista.

² Jatkuva liikevaihto jakautuu kahteen osaan: Sopimusliikevaihto (käyttömaksut ja palvelusopimukset) ja Transaktioliikevaihto.

³ Oikaistu liiketoiminnan rahavirta tilikaudelta 2021 sisältää oikaisun verojen ja työeläkemaksujen maksujärjestelyistä sekä kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista.

Ohjelmistoyhtiö Taimer Oy yhdistettiin Heeros-konserniin 1.1.2022 alkaen. Vertailukauden raportoidut luvut eivät siten sisällä Taimeria.

TOIMITUSJOHTAJA MIKKO PILKAMA:

” Olemme menestyksekkäästi jalkauttaneet Heeroksen päivitettyä strategiaa kesäkauden yli. Jatkoimme tuotteidemme kehittämistä portfolion laajentamiseksi. Tavoitteena on Heeroksen position vahvistaminen pienten ja keskisuurten yritysten liiketoimintakriittisten prosessien tukemisessa. Olemmekin ylpeitä siitä, että nyt Q3:n aikana olemme tuoneet markkinaan kokonaan uuden Heeros Small Business – tarjooman, joka automatisoi ja nopeuttaa 1-10 henkilön kasvuyritysten liiketoimintaa kustannustehokkaasti. Tänä 13.10. julkistimme toisen kokonaan uuden ratkaisun, Heeros HR:n, tukemaan pk-yritysten henkilöstöhallinnon automatisointia. Molemmista näistä uusista ratkaisuista odotamme kasvuvaiikutusta jatkuvaan liikevaihtoon ensi vuoden aikana.

Liiketoimintakehitys – tavoitellun mukainen kasvu ja vahvistuva kannattavuus

Kuten aikaisempinakin vuosina, tuloskehityksemme on Q3:lla ollut hyvä. Ennusteidemme mukaisesti Q3 aikana ylsimme taloudellisessa tavoitteessamme (Rule of 40) 41 %:n tasoon, johtuen ennen kaikkea 24 %:n käyttökatteestamme.

Jatkuva liikevaihto jatkoi tavoitellun mukaista kasvua, kasvun vertailukaudesta ollen 20 % heinä-syyskuussa ja tammi-syyskuussa 21 %. Heeroksen liiketoiminnan sykli näkyy Q3-luvuissa, sillä kesäloma-aika on perinteisesti ollut asiakaskunnassamme aktiviteeteiltaan rauhallisempaa. Heeroksen koko liikevaihdon kasvua hidasti vertailukauden Q3/2021 hyvä projektilaskutus (115 Q3/21 vrt. 57 tuhatta euroa Q3/22). Tästä johtuen tammi-syyskuussa Heeroksen orgaaninen liikevaihto oli noin 9 %:n kasvussa.

Asiakaspysyvyys (NRR – net revenue retention) pysyi edelleen kovalla tasolla ollen 109 %. Tämä kertoo laajentuneen portfolion onnistuneesta myynnistä nykyasiakkaillemme. Paketoinneista johtuen Heeroksen transaktioliikevaihto laski viime vuodesta, transaktiovolyymi on kuitenkin edelleen hyvässä kasvussa.

Uudet asiakastilaukset Q3:lla jäivät viime vuoden tasolta. Loppuvuoden tilauskantamme on vahva ja uusien tuotteiden lanseerauksista johtuen ennustammekin tilauskannan parantumista Q4 aikana.

Uudet ratkaisut saatu markkinalle – vahvistaa Heeroksen tarjoomaa pk-yrityksille

Heeros tulee jatkossa yhdistämään kaikki tuotteensa yhtenäisen Heeros-brändin alle. Lanseerasimme uudistetun brändin Heeros Small Business – tarjooman yhteydessä 22.9.2022. Uudistettu brändi tulee näkymään vaihteittain sekä Heeroksen viestinnässä että käyttäjille yhtenäisenä käyttökokemuksena Heeroksen palveluissa.

Uusi Heeros Small Business – tarjooma tukee kokonaisvaltaisesti pienyritysten liiketoimintaa. Se sisältää liiketoiminnan pyörittämiseen tarvittavat toiminnallisuudet laskutuksesta ja myyntitarjouksista laskutettaviin tunteihin ja kuluihin. Loppuvuoden aikana keskitymme sen skaalaamiseen Suomessa ja ensi vuonna myös kansainvälisesti.

Tänään 13.10.2022 olemme lanseeranneet toisen täysin uuden ratkaisun, Heeros HR:n. Se on tarkoitettu pk-yritysten henkilöstöhallintaan ja integroituu täydellisesti Heeroksen palkanlaskennan kanssa. Ratkaisu sopii erinomaaisesti yritysten ensimmäiseksi HR-järjestelmäksi tai korvaamaan raskaan ja kankean olemassa olevan järjestelmän. Sen kautta työnantajat voivat tarjota työntekijöilleen modernin kanavan hoitaa työsuhteeseen liittyviä asioita ajasta ja paikasta riippumatta. Heeros HR soveltuu mainiosti myös tilitoimistolle, joka haluaa tarjota asiakkailleen vaivattoman tavan hoitaa kaiken henkilöstöhallintoon liittyvän tekemisen.

Näkymät loppuvuoteen

Heeroksen näkymät loppuvuoteen ovat hyvät, vaikka Suomen sekä ennen kaikkea pk-yritysten talouskehitystä on vaikea ennakoida. Covid-19 pandemialla ei enää tänä vuonna ole ollut vaikutusta Heeroksen liiketoiminnan kehitykseen. Myöskään Ukrainan sodalla ei toistaiseksi ole ollut suoraa vaikutusta Heeroksen liiketoimintaan. Suomen nopeasti heikkenevä talousympäristö voi kuitenkin hidastaa liiketoimintamme kasvua.

SaaS-liiketoiminta on kuitenkin luonteeltaan jatkuvaa laskutusta. Siksi olemme luottavaisia asiakaskantamme pysyvyyteen taloustilanteesta huolimatta ja jatkamme investointeja tuotekehitykseen sekä rekrytointeja tulevaisuuden kasvun edellytysten vahvistamiseksi.”

TALOUDELLINEN OHJEISTUS VUODELLE 2022

Heeros pitää 3.2.2022 tilinpäätöstiedotteessa 2021 antamansa taloudellisen ohjeistuksensa vuodelle 2022 ennallaan:

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

KESKEISIÄ TAPAHTUMIA KATSAUSKAUDELLE

- Heeros tiedotti 9.9. Garik Bagdasarovin nimityksestä Heeroksen kansainvälisen myynnin ja kumppanuuk-sien johtajaksi.

- Heeros lanseerasi 22.9. täysin uuden pienyritysten tarpeisiin kehitetyn Heeros Small Business – tarjooman.

KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

- Heeros tiedotti 4.10., että Heeros Oyj:n optio-oikeuksilla 1/2020 A oli merkitty yhteensä 1 400 uutta yhtiön osaketta.
- Heeros tiedotti 13.10. lanseeraavansa uuden Heeros HR-ratkaisun pk-yrityksille.

TALOUDELLINEN TIEDOTTAMINEN

Heeros julkaisee joulukuussa julkistamisajankohdat vuoden 2022 tilinpäätöstiedotteelle sekä vuoden 2023 puoli-vuosikatsaukselle ja liiketoimintakatsauksille.

Heeros Oyj
Hallitus

Lisätietoja:

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

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

Jakelu:

Nasdaq Helsinki
Keskeiset tiedotusvälineet
www.heeros.com/sijoittajille

SaaS-yritysohjelmistojen edelläkävijänä Heeroksen missio on kehittää ohjelmistoja sujuvampaan liiketoimintaan. Heeros perustettiin vuonna 2000 ja yhtiön osake on listattu Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämällä Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalla kaupan-käyntitunnuksella HEEROS. www.heeros.com