



***Heeros***

**Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus  
1.1.-30.9.2023**

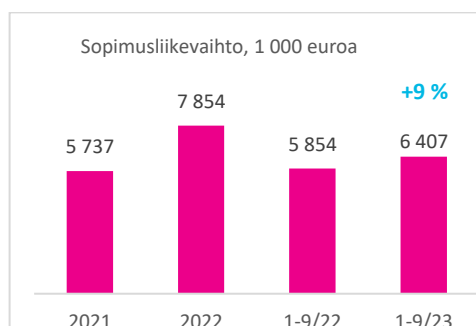
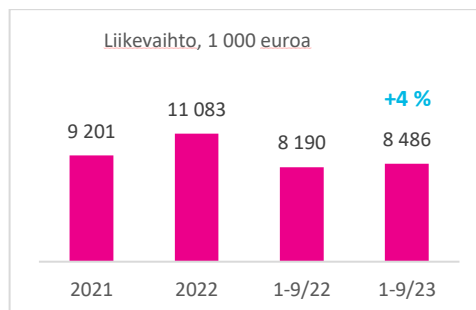
***Heeros***

## Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus 1.1.–30.9.2023 (tilintarkastamaton): Käyttökate kasvoi 38 % ja sopimusliikevaihto 10 % vuoden kolmannella neljänneksellä.

Heerosin ennustettava SaaS-liiketoimintamalli tuo varmuutta heikkenevässä markkinatilanteessa.

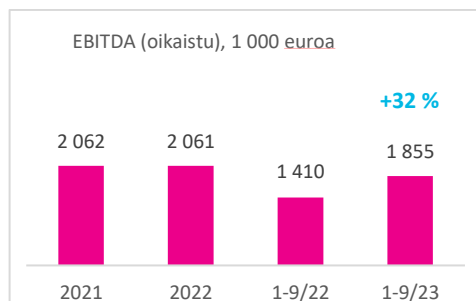
### Heinä-syyskuu 2023 lyhyesti

- Käyttökatemarginaalin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40, oikaistu) oli 41 % (7–9/2022: 41 %).
- Liikevaihto kasvoi 7 % vertailukaudesta ja oli 2 820 tuhatta euroa (2 640 tuhatta euroa).
- Sopimus- ja transaktioliikevaihdosta muodostuva jatkuva liikevaihto kasvoi 4 % ja oli 2 695 (2 583) tuhatta euroa. Sopimusliikevaihto kasvoi 10 % ja oli 2 171 (1 970) tuhatta euroa. Transaktiivolyymit laskivat 8 % ja transaktioliikevaihto laski 15 % ollen 524 (613) tuhatta euroa. Transaktioliikevaihdon laskuun vaikutti volyymin laskun lisäksi transaktiivolyymin muuntuminen sopimusliikevaihdoksi sopimusuudistusten yhteydessä.
- Syyskuun 2023 lopussa sopimusliikevaihto (MRR, Monthly Recurring Revenue) oli 723 (664) tuhatta euroa, kasvua edellisvuoden syyskuun lopusta oli 9 %.
- Uudet jatkuvat asiakastilaukset (ARR, Annual Recurring Revenue) olivat noin 130 (190) tuhatta euroa.
- Käyttökate (EBITDA) kasvoi 38 % ja oli 872 (631) tuhatta euroa eli 31 % (24%) liikevaihdosta. Oikaistu käyttökate (oikaistu EBITDA) kasvoi 51 % ja oli 973 (646) tuhatta euroa eli 35 % (24 %) liikevaihdosta.



### Tammi-syyskuu 2023 lyhyesti

- Käyttökatemarginaalin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40, oikaistu) oli 25 % (1-9/2022: 39 %).
- Liikevaihto kasvoi 4 % edellisvuodesta ja oli 8 486 tuhatta euroa (8 190 tuhatta euroa).
- Jatkuva liikevaihto kasvoi 5 % ja oli 8 061 (7 707) tuhatta euroa. Sopimusliikevaihto kasvoi 9 % ja oli 6 407 (5 854) tuhatta euroa. Transaktiivolyymit olivat 5 %:n laskussa ja transaktioliikevaihto laski 11 % ollen 1 654 (1 854) tuhatta euroa.
- Käyttökate (EBITDA) kasvoi 26 % ja oli 1 697 (1 346) tuhatta euroa eli 20 % (16%) liikevaihdosta. Oikaistu käyttökate (oikaistu EBITDA) kasvoi 32 % ja oli 1 855 (1 410) tuhatta euroa, eli 22 % (17 %) liikevaihdosta.
- Uudet jatkuvat asiakastilaukset (ARR, Annual Recurring Revenue) olivat noin 480 (720) tuhatta euroa.
- Katsauskauden jälkeen (18.10.2023) Heeros tiedotti laskevansa vuoden 2023 taloudellista ohjeistustaan: Heeros odottaa käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) olevan 23-27 % tilikaudella 2023. Tulemme keskittymään kannattavan kasvun varmistamiseen vuoden 2023 aikana, ja arvioimme käyttökateprosentin kasvavan vuoden 2023 toisella puoliskolla vuoden 2022 toiseen vuosipuoliskoon verrattuna.



## Avainluvut

Tuhatta euroa	7-9/2023	7-9/2022	Muutos, %	1-9/2023	1-9/2022	Muutos, %	2022
Rule of 40, % (oik.) <sup>1</sup>	41 %	41 %		25 %	39 %		39 %
Liikevaihto	2 820	2 640	7 %	8 486	8 190	4 %	11 083
Jatkuva liikevaihto <sup>2</sup>	2 695	2 583	4 %	8 061	7 707	5 %	10 332
Sopimusliikevaihto	2 171	1 970	10 %	6 407	5 854	9 %	7 854
Transaktioliikevaihto	524	613	-15 %	1 654	1 854	-11 %	2 478
Käyttökate (EBITDA)	872	631	38 %	1 697	1 346	26 %	1 997
Käyttökate, % liikevaihdosta	31 %	24 %		20 %	16 %		18 %
Oikaistu käyttökate <sup>3</sup>	973	646	51 %	1 855	1 410	32 %	2 061
Oik. käyttökate, % liikevaihdosta	35 %	24 %		22 %	17 %		19 %

<sup>1</sup>Vuoden 2022 liikevaihdon kasvu-% sisältää Taimer Oy:n epäorgaanisen kasvun. Oikaistut luvut 1-9/2023 sisältävät 158 tuhannen euron oikaisun kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista.

<sup>2</sup>Jatkuva liikevaihto jakautuu kahteen osaan: Sopimusliikevaihto (käyttömaksut ja palvelusopimukset) ja Transaktioliikevaihto.

<sup>3</sup>Oikaistut luvut 1-9/2023 sisältävä 158 tuhannen euron oikaisun kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista.

## NIKLAS LAHTI, TOIMITUSJOHTAJA

“Vuoden 2023 kolmannella neljänneksellä Heeroksen liiketoiminta kehittyi positiivisesti Suomen makrotaloussymptariston yhä jatkuvista haasteista huolimatta.

Skaalautuva ja ennustettava SaaS-liiketoimintamallimme ja sitoutumisemme kannattavuuden parantamiseen jatkui, mikä toi varmuutta tuloksentekeykyyn jopa heikenevän markkinatilanteen keskellä.

### **Fokus edelleen kannattavuudessa**

Kolmannella neljänneksellä Heeroksen fokus oli alkuvuoden tapaan kannattavuuden parantaminen, ja onnistuimme tässä hyvin.

Tammi-syyskuun oikaistu käyttökate kasvoi edellisvuodesta 32 prosenttia 1 855 tuhanteen euroon (1-9/2022: 1 410 tuhatta euroa) ja oli 22 % (17 %) liikevaihdosta. Heinä-syyskuun oikaistu käyttökate kasvoi edellisvuodesta 51 prosenttia 973 tuhanteen euroon (7-9/2022: 646 tuhatta euroa) ja oli 35 % (24 %) liikevaihdosta.

Jatkuvan liikevaihdon hyvästä kehityksestä johtuen liikevaihto kasvoi, vaikkakin hitaammin kuin edellisvuonna. Syyskuun 2023 lopussa sopimusliikevaihto (MRR, Monthly Recurring Revenue) oli 723 (664) tuhatta euroa, kasvua edellisvuoden syyskuusta oli 9 %.

Vallitseva taloustilanne hidasti liikevaihdon kasvua. Transaktioliikevaihto (noin 20 % jatkuvasta liikevaihdosta) laski kolmannella neljänneksellä 15 %, mikä on selvästi suurempi lasku kuin toisella (-9 %) tai ensimmäisellä (-8 %) neljänneksellä. Kolmannella neljänneksellä myös jatkuvien asiakastilausten (ARR, Annual Recurring Revenue) kertymä oli edellisvuotta pienempi, 130 (190) tuhatta euroa. Näiden kahden syyn perusteella, ja huolimatta hyvästä sopimusliikevaihdon kehittymisestä, kokonaisliikevaihdon kehitys oli meille pettymys.

Huhti-toukokuussa 2023 tehtyjen kustannussäästöjen vaikutukset ovat yhä selvemmin nähtävissä. Henkilömäärä syyskuun 2023 lopussa oli henkilötyövuosissa mitattuna 81 henkilöä, kun se kesäkuun 2023 lopussa oli 94 henkilöä. Samanaikaisesti myös muut liiketoiminnan kulut olivat laskussa, joten heinä-syyskuun operatiivinen kassavirta oli sangen hyvällä tasolla, 304 (259) tuhatta euroa.

Kuten puolivuosisikatsauksessammekin on jo todettu, kustannussäästöjen odotetaan alkavan vaikuttaa vuoden 2023 viimeisestä neljänneksestä alkaen ja täysimääräisesti vuoden 2024 aikana.

### **Pitkäaikaiset asiakassuhteet ja pieni asiakaspoistuma**

Sopimusliikevaihto, joka on meidän tärkein yksittäinen mittarimme, kasvoi kolmannella neljänneksellä 10 %. Liikevaihdon pysyvyys oli 106 % (109 %), suorien asiakkaiden

osalta tulos oli erityisen vahva sekä taloushallinnon että toiminnanohjauksen ohjelmistojen puolella. Poistuma mittattuna kokonaan Heerokselta poistuvien asiakkaiden lukumääränä pysyi yhä matalalla tasolla. Jatkuva menestys näiden mittarien osalta osoittaa, että palveluitamme ostetaan pitkäksi aikaa ja asiakassuhteet ovat kestäviä.

### **Uusi asiakkuuksien hoito- ja segmentointimalli**

Vuoden kolmannella neljänneksellä uudistimme asiakkuuksienhoitomalliamme keskittyäksemme paremmin asiakkaisiin, jotka haluavat kasvaa kanssamme. Ensimmäinen askel tällä polulla oli uuden asiakkuuksien segmentointimallin rakentaminen. Tämä tuo meille automatisointiin perustuvaa aktivointia ja sitouttamista sekä tehostaa asiakaspalveluamme. Tähän liittyen avasimme kolmannella neljänneksellä Heerokselle uuden roolin, Digital Customer Success Managerin. Rooli keskittyy dataan, automaatioon ja asiakkaisiin. Tämän uuden lähestymistavan avulla voimmekin jatkossa sitouttaa asiakkaitamme laajemmin.

Suunnitelmamme on tulevien vuosineljännesten ajan keskittyy nykyisten asiakkuuksien laajentamiseen sen sijaan, että panostaisimme paljon täysin uusiin asiakkuuksiin.

### **Uudistettu brändi myös nettisivuillamme**

Juuri kolmannen neljänneksen päättymisen jälkeen viimeinenkin Heeroksen ja Taimerin välisen integraation osa saatiin päätökseen. Heeroksen päivitettyjen nettisivujen myötä Heeroksen ja Taimerin brändit on sulautettu, mikä johti erillisen Taimer-tuotebrändin lopettamiseen. Tässä laajassa hankkeessa onnistuimme yhtenäistämään asiakaskokemusta ja modernisoimaan brändikokemustamme.

Kolmannen neljänneksen aikana ulkoistimme onnistuneesti skannauspalveluiden tuottamisen Postille. Pysyimme myös vähentämään kustannuksia vaikuttamatta asiakaspalvelun tasoon – hyvä esimerkki palveluvalikoiden virtaviivaistamisesta niin, että voimme keskittyä ydinasiakkaisiimme.

Lopuksi, Heeros tiedotti 26.9.2023 nimityksestäni yhtiön toimitusjohtajaksi. Haluan kiittää hallitusta luottamuksesta ja kertoa täydestä sitoumuksestani Heeroksen johtamisessa kohti kannattavaa sekä strategisesti fokusoidumpaa tulevaisuutta.”

## TALOUDELLINEN OHJEISTUS VUODELLE 2023 (PÄIVITETTY 18.10.2023)

Heeros odottaa käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) olevan 23-27 % tilikaudella 2023. Tulemme keskittymään kannattavan kasvun varmistamiseen vuoden 2023 aikana, ja arvioimme käyttökateprosentin kasvavan vuoden 2023 toisella puoliskolla vuoden 2022 toiseen vuosipuoliskoon verrattuna.

## STRATEGIAKAUDEN JATKO

Heeros Oyj julkaisi 8.6.2022 päivitetyn strategian kaudelle 2021-2023. Toimialan parhaaseen käyttökokemukseen sekä kannattavaan kasvuun - sekä Suomessa että ulkomailla - keskittyvä strategia on osoittanut toimivuutensa. Heeros jatkaakin strategian toteuttamista myös ensi vuodesta eteenpäin keskittyen erityisesti keskisuurten yritysten digitalisaation tukemiseen sähköisen liiketoiminnan ratkaisuihin keskittyvällä tuoteportfoliolla.

## KATSAUSKAUDEN KESKEISET TAPAHTUMAT

- Heeros tiedotti 7.7.2023, että Heeros Oyj:n optio-oikeuksilla 1/2019 A ja 1/2019 B oli merkitty yhteensä 50 000 uutta yhtiön osaketta.
- Heeros tiedotti 26.9.2023, että Niklas Lahti on nimetty Heeros Oyj:n toimitusjohtajaksi ja että toimitusjohtajalle toteutetaan uusi osakepohjainen pitkän aikavälin kannustinjärjestelmä.

## KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

- Heeros tiedotti 5.10.2023, että Heeros Oyj:n optio-oikeuksilla 1/2019 C oli merkitty yhteensä 25 000 uutta yhtiön osaketta.
- Heeros tiedotti 18.10.2023 laskevansa vuoden 2023 taloudellista ohjeistustaan: Heeros odottaa käyttökatemarginaalin (EBITDA, %:a liikevaihdosta) ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumman (Rule of 40) olevan 23-27 % tilikaudella 2023. Tulemme keskittymään kannattavan kasvun varmistamiseen vuoden 2023 aikana, ja arvioimme käyttökateprosentin kasvavan vuoden 2023 toisella puoliskolla vuoden 2022 toiseen vuosipuoliskoon verrattuna

## TULOSINFO SIOITTAJILLE 26.10.2023 KLO 11.00

Heeros järjestää sijoittajille, analyytikoille ja medialle suunnatun Teams-kokouksen tammi-syyskuun liiketoimintakatsauksesta torstaina 26.10.2023 kello 11.00. Tapahtuman kieli on englanti.

Linkki Teams-kokoukseen on lähetetty ennakkoon ilmoittautuneille.

Tilaisuuden esitysmateriaali on saatavilla tilaisuuden jälkeen yhtiön verkkosivuilla osoitteessa <https://www.heeros.com/sijoittajille/>.

### Lisätietoja tilaisuudesta:

toimitusjohtaja Niklas Lahti,

puhelin 040 774 1777,

sähköposti: [niklas.lahti@heeros.com](mailto:niklas.lahti@heeros.com)

**Keskeiset tunnuslukujen laskentakaavat**

<b>Käyttökate (EBITDA)</b>	=	Liikevoitto + poistot
<b>Oikaistu käyttökate (oik. EBITDA)</b>	=	Käyttökate (EBITDA) + kertaluonteiset erät

**Heeros Oyj**  
**Hallitus**

**Lisätietoja:**

Niklas Lahti, toimitusjohtaja, puhelin 040 774 1777, [niklas.lahti@heeros.com](mailto:niklas.lahti@heeros.com)  
Talousjohtaja Juho Pakkanen, puhelin 040 506 9898, [juho.pakkanen@heeros.com](mailto:juho.pakkanen@heeros.com)  
Hyväksytty neuvonantaja: Aktia Alexander Corporate Finance Oy, puhelin 050 520 4098

**Jakelu:**

Nasdaq Helsinki  
Keskeiset tiedotusvälineet  
[www.heeros.com/sijoittajille](http://www.heeros.com/sijoittajille)

*SaaS-yritysohjelmistojen edelläkävijänä Heeroksen missiona on kehittää ohjelmistoja sujuvampaan liiketoimintaan. Heeros pyrkii vastaamaan yritys- ja talousjohdon asiakastarpeisiin tarjoamalla käyttäjäkokemukseltaan parhaan ohjelmistokokonaisuuden liiketoimintakriittisten prosessien digitalisaatioon niin taloushallinnon, toiminnanohjauksen kuin henkilöstöhallinnonkin saralla. 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](http://www.heeros.com)