



Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus tammi–maaliskuu 2022

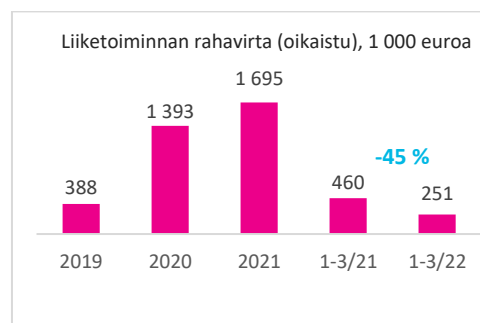
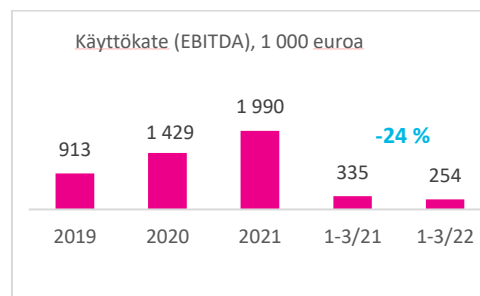
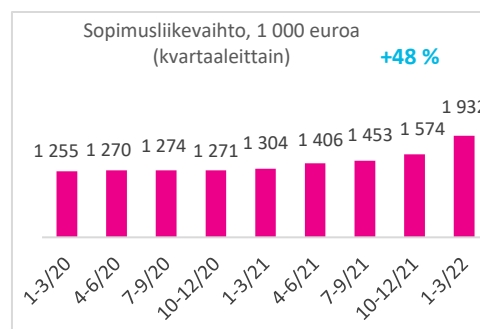
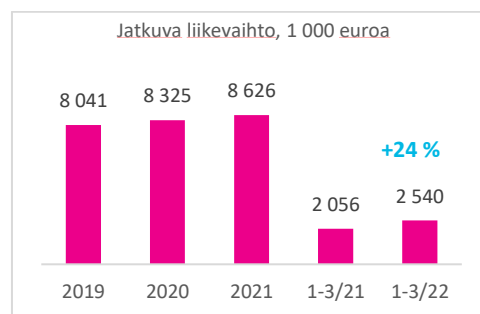
Heeros

Heeros Oyj:n liiketoimintakatsaus 1.1.–31.3.2022 (tilintarkastamaton): Liikevaihdon kasvu voimistui Taimer-kaupan myötä

Ohjelmistoyhtiö Taimerin yhdistäminen Heeros-konserniin vuoden 2022 alusta oli merkittävä investointi kasvuun. Samalla integraatio heikensi odotetusti Heerosin ensimmäisen neljänneksen kannattavuutta ja kassavirtaa.

Tammi–maaliskuun 2022 yhteenveto

- Liikevaihto kasvoi 25 % vertailukaudesta ja oli 2 734 tuhatta euroa (1–3/2021: 2 187 tuhatta euroa).
- Jatkuva liikevaihto kasvoi 24 % ja oli 2 540 (2 056) tuhatta euroa. Sopimusliikevaihto kasvoi 48 % ja oli 1 932 (1 304) tuhatta euroa.
- Maaliskuussa 2022 sopimusliikevaihto (MRR, Monthly Recurring Revenue) oli 647 (447) tuhatta euroa, kasvua edellisen vuoden maaliskuuhun verrattuna oli 45 %.
- Käyttökate (EBITDA) pieneni 24 % ja oli 254 (335) tuhatta euroa. Oikaistu käyttökate (oikaistu EBITDA) pieneni 16 % johtuen Taimer-integraatiosta ja oli 281 (335) tuhatta euroa.
- Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu) pieneni 45 % johtuen Taimer-integraatiosta ja oli 251 (460) tuhatta euroa.
- Oikaistun käyttökateprosentin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40) oli 35 % (14 %).
- Uudet jatkuvat asiakastilaukset (ARR, Annual Recurring Revenue) olivat noin 235 (289) tuhatta euroa.
- Ohjelmistoyhtiö Taimer Oy yhdistettiin Heeros-konserniin 1.1.2022 alkaen. Vertailukauden raportoidut luvut eivät siten sisällä Taimeria.
- Heeros pitää 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.



Avainluvut

Tuhatta euroa	Q1/2022	Q1/2021	Muutos, %	Tilikausi 2021
Liikevaihto	2 734	2 187	25 %	9 201
Jatkuva liikevaihto ¹	2 540	2 056	24 %	8 626
Sopimusliikevaihto	1 932	1 304	48 %	5 737
Transaktioliikevaihto	608	752	-19 %	2 889
Käyttökate (EBITDA)	254	335	-24 %	1 990
Käyttökate, % liikevaihdosta	9 %	15 %		22 %
Oikaistu käyttökate ²	281	335	-16 %	2 062
Oikaistu käyttökate, % liikevaihdosta	10 %	15 %		22 %
Rule of 40, % (oikaistu) ²	35 %	14 %		28 %
Liiketoiminnan rahavirta (oikaistu) ³	251	460	-45 %	1 695

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

² Oikaistut luvut Q1/2022 sisältävät 27 tuhannen euron oikaisun Hollannin kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista. Oikaistut vuoden 2021 luvut sisältävät 72 tuhannen euron oikaisun epäorganisen kasvun arviointiin liittyvistä kertaluonteisista kuluista.

³ Oikaistu liiketoiminnan rahavirta tilikaudelta 2021 sisältää oikaisun vuoden 2020 aikana tehdyistä verojen ja työeläkemaksujen maksujärjestelyistä sekä kertaluonteisista uudelleenjärjestelykuluista.

TOIMITUSJOHTAJA MIKKO PILKAMA:

”Vuoden ensimmäisellä neljänneksellä koronapandemia oli rajoitusten purkamisen myötä jo hellittänyt tiukinta otettansa asiakkaidemme liiketoiminnasta eikä sillä enää ollut merkittävää vaikutusta myöskään Heeroksen liiketoimintaan. Markkinaympäristö on ollut asiakkaillemme haastava koko 2020-luvun, ja varovaiset merkit markkinoiden palautumisesta kohti normaalia otettiin ilolla vastaan.

Yhdestä kriisistä selvittyämme edessämme on kuitenkin uusi, äärimmäisen valitettava humanitääriäinen kriisi. Tuomitsemme Venäjän Ukrainaan kohdistamat sotatoimet vahvasti, ja ajatuksemme ovat kaikkien sodasta kärsivien luona. Heeros ei toimi Venäjällä, Valko-Venäjällä tai Ukrainassa, eikä sillä ole näissä maissa asiakkaita tai henkilöstöä.

Vahvaa liikevaihdon kasvua

Toimintaympäristöä varjostavista tummista pilvistä huolimatta vuoden ensimmäinen neljännes oli meille erinomaista kasvun ja laajentumisen aikaa, sillä yhdistimme toiminnanohjauksjärjestelmiin keskittyvän ohjelmistoyhtiö Taimerin tammikuun alusta osaksi Heerosta. Yhtiön liikevaihto on viime vuosina kasvanut vahvasti, ja kasvu jatkuu nyt osana Heerosta. Näemme Taimer-liiketoiminnassa hyvää kasvupotentiaalia tulevaisuudessa sen tarjoaman laajentuessa Heeroksen asiakaskuntaan.

Heeroksen liikevaihto kasvoi vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 25 % vertailukaudesta. Taimerin yhdistäminen toi mukanaan merkittävän kasvusykäksen, joka näkyi liikevaihdon vahvana kasvuna ensimmäisellä neljänneksellä. Tämän lisäksi Heeroksen orgaaninen kasvu jatkui kiihtyvänä aktiivisen ja hyvin hoidetun asiakastyön johdosta. Erityisesti palveluiden riskinmyynti nykyasiakkaille kehittyi hyvin ja asiakkaamme laajensivat sopimuksiaan uusilla Heeros-ratkaisuilla. Asiakaspysyvyytemme (NRR, Net Revenue Retention) vahvistui ja oli maaliskuun lopussa 107 % (103 %).

Sopimusliikevaihtomme kasvutahti kiihtyi ja ensimmäisellä neljänneksellä kasvua oli peräti 48 % vertailukaudesta. Maaliskuussa kuukausittain toistuva sopimusliikevaihtomme (MRR, Monthly Recurring Revenue) kipusi 647 (447) tuhanteen euroon, mikä tarkoitti 45 %:n kasvua edellisvuoden maaliskuusta.

Koronapandemialla ei enää ollut merkittävää vaikutusta Heeroksen kautta lähetettyjen osto- ja myyntilaskujen tai palkkalaskelmien määrään eli

transaktiovolyymeihin, jotka kasvoivat vuoden ensimmäisellä neljänneksellä peräti 13 % vertailukaudesta. Transaktioliikevaihtomme jäi kuitenkin edelleen vuoden 2021 ensimmäisestä neljänneksestä, sillä volyymien kasvu ei suoraan näy transaktioliikevaihdon kasvuna. Asiakassopimuksia uusittaessa osa transaktioliikevaihdosta konvertoituu sopimusliikevaihdoksi.

Ensimmäisen vuosineljänneksen aikana saatujen uusien jatkuvien asiakastilausten (ARR, Annual Recurring Revenue) arvo pieneni edellisvuoteen verrattuna ja oli noin 235 tuhatta euroa muutamien uusien asiakastilausten siirtymässä eteenpäin. Maaliskuun lopussa Heeroksella oli Taimerin kautta tulleet asiakkaat mukaan lukien yli 18 000 loppuasiakasta eli noin 2 000 enemmän kuin samaan aikaan edellisvuonna. Vuoden ensimmäisellä neljänneksellä saimme uusia asiakkaita erityisesti keskisuurista yrityksistä. Lisäksi asiakaskannan kasvuun vaikutti vielä osaltaan Tikon-ohjelmiston poistuminen markkinoilta kuluvan vuoden aikana. Saamme edelleen Tikonista uusia, pienempiä kirjanpitoasiakkaita, mutta uskomme tätä kautta tulevien asiakkaiden virran hiljenevän merkittävästi vuoden kuluessa Tikon-siirtymän päättyessä. Näemme kuitenkin näiden asiakkaiden taloushallinnan digitalisoinnissa merkittäviä mahdollisuuksia asiakaskohtaisen liikevaihdon kasvattamiselle.

Ensimmäisen neljänneksen kannattavuutemme jäi vertailukaudesta johtuen panostuksista Taimer-liiketoiminnan ja tuotteiden integroimiseen Heerokseen. Ilman Taimerin vaikutusta Heeroksen käyttökate olisi ollut vertailukautta vahvempi ja käyttökatemarginaali vertailukauden tasolla. Vuoden ensimmäisen neljänneksen käyttökateeseemme vaikutti myös liiketoiminnallemme tyypillinen sykisyys: ensimmäinen neljännes on tyypillisesti koko vuoden heikoin neljännes ja vuoden toinen puolisko alkuvuotta selkeästi parempi.

Oikaistun käyttökateprosentin ja liikevaihdon kasvuprosentin yhteissumma (Rule of 40) oli vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 35 % (14 %). Etenemme kasvusuunnitelmamme mukaisesti ja pidämme helmikuussa antamamme ohjeistuksen koko vuodelle 2022 ennallaan.

Laajentuva ja kehittyvä palvelutarjoama luo pohjan kasvun jatkumiselle

Olemme alkuvuodesta kehittäneet yhteistä, Heeroksen taloushallinnon ja Taimerin toiminnanohjauksen tuotteet yhdistävää kokonaisratkaisua, joka tuodaan markkinoille kevään aikana.

Uudessa kokonaisratkaisussa käyttäjä saa Heeroksen taloushallinnon ratkaisujen rinnalle muun muassa myynnin CRM:n, projektihallinnan, kulunseurannan ja projektilaskutuksen työkalut. Tiedot liikkuvat jouhevasti eri toimintojen välillä, mikä mahdollistaa muun muassa myynti- ja ostolaskujen sekä maksustatusten automaattisen päivittämisen järjestelmien välillä. Olemme myös päivittäneet Taimer-toiminnanohjausjärjestelmän käyttöliittymiä, käyttökokemusta ja ilmettä.

Ensimmäisellä vuosineljänneksellä kehitimme myös Heeroksen ePalkat-ratkaisun rinnalla tarjottavaa henkilöstöhallinnon toiminnallisuutta, joka helpottaa HR-tietojen välittämistä ja ylläpitoa. Uudella henkilöstöhallinnon SaaS-palvelulla haluamme tuoda uudenlaiset HR-järjestelmät entistä paremmin myös pienten ja keskisuurten yritysten saataville. Palvelun ensimmäiset asiakassopimukset allekirjoitettiin maaliskuussa ja pilotointi on tarkoitus aloittaa toisen vuosineljänneksen aikana.

Lisäksi kehitteillä on uusi myyntilaskujen automaattioratkaisu, joka tarjoaa sujuvaa ja modernia käyttökokemusta ja entistä pidemmälle vietyä laskutusautomaatiota. Uuden ratkaisun pilotointi on tarkoitus aloittaa kesän aikana.

Taimer-integraatio etenee aikataulussa

Taimerin ja Heeroksen organisaatioiden ja tuoteportfolioiden integraatio etenee suunnitellusti ja tavoitteenamme on saada se päätökseen ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Integraation ensimmäisessä vaiheessa olemme keskittyneet erityisesti henkilöstöön ja tiimeihin, tuotteiden integrointiin kokonaisratkaisuksi sekä tehokkaan toiminnan mahdollistavien työkalujen ja prosessien yhdistämiseen. Seuraavaksi keskitymme yhteisen kasvustrategiamme kirkastamiseen, laajenevan tuotetarjoomamme myymiseen nykyasiakaille sekä yhteisten prosessien ja työkalujen käyttöönottoon.

Vaikka lyhyen aikavälin markkinakehitykseen liittyy etenkin sotatilanteen vuoksi epävarmuutta, uskomme ratkaisujemme kysynnän kasvun jatkuvan pidemmällä aikavälillä yritysten toiminnanohjauksen ja taloushallinnon vahvan digitalisointikehityksen myötä. Heeroksen ja Taimerin yhteinen tuotetarjooma sekä asiakaskunta luovat vahvan pohjan tulevaisuuden kasvulle. Yhteinen tuotetarjoomamme on kiinnostanut asiakkaitamme ja johtanut jo ensimmäisiin sopimuksiin.

Vuonna 2022 panostamme myös kansainvälisen kasvun edellytysten rakentamiseen. Olemmekin jo vahvistaneet osaamistamme kansainvälisessä myynnissä ja kumppanuuksissa muun muassa uudella avainrekrytoinnilla. Tulemme kertomaan Heeroksen päivitetystä strategiasta ensimmäisen vuosipuoliskon aikana.”

VENÄJÄN SOTATOIMIEN VAIKUTUKSET LIIKETOIMINTAAN

Venäjän Ukrainaan kohdistamat sotatoimet eivät ole vaikuttaneet Heeroksen liiketoiminnan jatkuvuuteen, tuotteiden käyttöön tai operatiiviseen toimintaan kuten myyntiin, asiakaspalveluun tai tuotteiden kehittämiseen, sillä Heeroksella ei ole liiketoimintaa tai henkilöstöä Venäjällä, Valko-Venäjällä tai Ukrainassa. Heeros ei myy näihin maihin tuotteita tai osta niistä tuotteita tai palveluita. Heeroksella ei myöskään ole suoria asiakkaita, kumppaneita tai tuotekehitystä Venäjällä, Valko-Venäjällä tai Ukrainassa.

Heeroksen näkemyksen mukaan Venäjän sotatoimilla ei ole merkittävää vaikutusta sen asiakaskuntaan. Tilanteella voi kuitenkin pitkittyessään olla vaikutusta yksittäisten asiakkaiden osto- ja myyntilaskujen määrään eli transaktiovolyymeihin ja siten myös Heeroksen liikevaihtoon. Toisaalta talouden yleisen epävarmuuden lisääntyessä Heeroksen ratkaisujen myyntiajat keskisuurille yrityksille voivat pidentyä, mikä voi hidastaa Heeroksen liikevaihdon kasvua.

Kriisillä ei vuoden ensimmäisellä neljänneksellä ollut merkittävää vaikutusta Heeroksen transaktiovolyymeihin tai liikevaihtoon.

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

- PSA-toimialan (professional services automation) toiminnanohjaukseen keskittyvä ohjelmistoyhtiö Taimer Oy yhdistettiin konserniin 1.1.2022 alkaen.
- Johtoryhmässä aloittivat 1.1.2022 Lotta Koskela (Director, Strategy & People) ja Eero Saarinen (Director, R&D).
- Heli Lillbacka nimitettiin johtamaan Heeroksen kansainvälistä myyntiä ja kumppanuuksia 7.2.2022. Hän raportoi suoraan Heeroksen toimitusjohtajalle Mikko Pilkamalle.

- Heeros Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidettiin 29.3.2022 Helsingissä. Varsinaisen yhtiökokouksen ja sen jälkeen pidetyn hallituksen järjestäytymiskokouksen päätöksistä on tiedotettu yhtiötiedotteella 29.3.2022.

KATSAUSKAUDEN JÄLKEISET TAPAHTUMAT

Heeros tiedotti yhtiötiedotteella 7.4.2022, että Heeros Oyj:n optio-oikeuksilla 1/2020 A on merkitty yhteensä 2 500 uutta yhtiön osaketta.

TALOUDELLINEN TIEDOTTAMINEN

Heeros Oyj julkistaa puolivuosisikatsauksen tammi-kesäkuulta 2022 torstaina 14.7.2022 ja liiketoimintakatsauksen tammi-syyskuulta 2022 torstaina 13.10.2022.

STRATEGIAN PÄIVITTÄMINEN

Heeros tulee kertomaan päivitetystä strategiastaan ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Kutsu tilaisuuteen julkaistaan erikseen.

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

Heeros lyhyesti

Taloushallinnon pilvipalveluiden edelläkävijänä Heeroksen 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