



Tilinpäätöstiedote 2021

LeadDesk Oyj tilinpäätöstiedote 1.1.-31.12.2021

LeadDesk Oyj Yhtiötiedote 24.2.2022 kello 9.00

LeadDesk jatkoi kasvuaan kahden yrityskaupan sekä uusien Enterprise-asiakkuuksien myötä

Suluissa esitetyt luvut viittaavat edellisen vuoden vastaavaan ajanjaksoon, ellei toisin ilmoiteta. Tilinpäätöstiedotteen luvut ovat tilintarkastamattomia.

Heinä-joulukuu 2021

- Liikevaihto 12 545 (7 588) tuhatta euroa, kasvua 65,3 %
- Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto* 14 110 (12 339) tuhatta euroa, kasvua 14,4 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 22 370 (19 059**) tuhatta euroa, kasvua 17,4 %
- Käyttökate 1 189 (1 064) tuhatta euroa, 9,5 (14,0) % liikevaihdosta
- Vertailukelpoinen pro forma käyttökate* 1 190 (1 862) tuhatta euroa, 8,4 (15,1) % liikevaihdosta

Tammikuu-joulukuu 2021

- Liikevaihto 24 567 (13 799) tuhatta euroa, kasvua 78,0 %
- Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto* 27 474 (23 940) tuhatta euroa, kasvua 14,8 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 22 370 (12 027) tuhatta euroa, kasvua 86,0 %
- Käyttökate 3 057 (1 687) tuhatta euroa, 12,2 (12,1) % liikevaihdosta
- Vertailukelpoinen pro forma käyttökate* 2 937 (3 180) tuhatta euroa, 10,7 (13,3) % liikevaihdosta
- Liiketulos -990 (301) tuhatta euroa, -4,0 (2,2) % liikevaihdosta
- Tilikauden tulos -1 285 (204) tuhatta euroa
- Liiketoiminnan rahavirta 2 105 (2 418) tuhatta euroa
- Osakekohtainen tulos -0,24 (0,04) euroa

Näkymät vuodelle 2022

Yhtiö ohjeistaa vuoden 2022 liikevaihdon vuosikasvun olevan 13-23 % sekä kannattavuuden olevan käyttökateella ja liiketoiminnan rahavirralla mitattuna positiivinen. Ohjeistus ei huomioi merkittävän kokoisten yrityskauppojen vaikutusta liikevaihtoon tai kannattavuuteen.

Keskeiset tunnusluvut, konserni

1000 euroa	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Liikevaihto	12 545	7 588	24 567	13 799
Liikevaihdon kasvu, %	65,3 %	21,7%	78,0 %	11,7%
Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto*	14 110	12 339	27 474	23 940
Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvu, %	14,4 %	n.a.	14,8 %	n.a.
Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta	22 370	12 027	22 370	12 027
Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu, %	86,0 %	45,5%	86,0 %	45,5%
Käyttökate, % liikevaihdosta	9,5 %	14,0%	12,4 %	12,2%
Liiketulos, % liikevaihdosta	-9,1 %	4,1%	-4,0 %	2,2%
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-16,3 %	7,3%	-9,1 %	2,4%
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	-9,6 %	7,3%	-3,5 %	3,3%
Omavaraisuusaste, %	52,9 %	71,6%	52,9 %	71,6%
Nettovelkaantumisaste, %	15,4 %	-47,2 %	15,4 %	-47,2 %
Tulos / osake, eur	-0,23	0,07	-0,24	0,04
Tulos / osake, eur (laimennusvaikutus huomioituna)	-0,23	0,06	-0,24	0,04
Henkilöstön lukumäärä kauden lopussa	186	116	186	116

* Vertailukelpoiset pro forma luvut esitetään a) konsernin palvelunumeroliikevaihdon tulotuskäytännön muutoksella oikaistuna ja b) sisältäen Nordcom Oy, LeadDesk Solutions Oy (entinen Capricode Systems Oy), LeadDesk Solutions AB (entinen Loxyssoft AB), LeadDesk Solutions AS (entinen Loxyssoft AS) sekä GetJenny Oy, ikään kuin yhtiöt olisivat olleet osa konsernia koko tilikauden sekä vertailukauden 2020-2021.

** Vertailuajankohta kesäkuun loppu 2021

Toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto kommentoi vuotta 2021:

”LeadDesk on eurooppalainen SaaS-pohjaisten contact center -ohjelmistojen kärkiyhtiö. Vahvistimme asemaamme entisestään vuonna 2021. Olen ylpeä tiimimme suoriutumisesta Covid-19-pandemian sävyttämässä liiketoimintaympäristössä. Saavutimme kaikki keskeiset toiminnalliset tavoitteemme; onnistuimme yritysostoissa, Enterprise-segmenttimme kasvu kiihtyi ja kansainvälistymisemme jatkui Euroopassa.

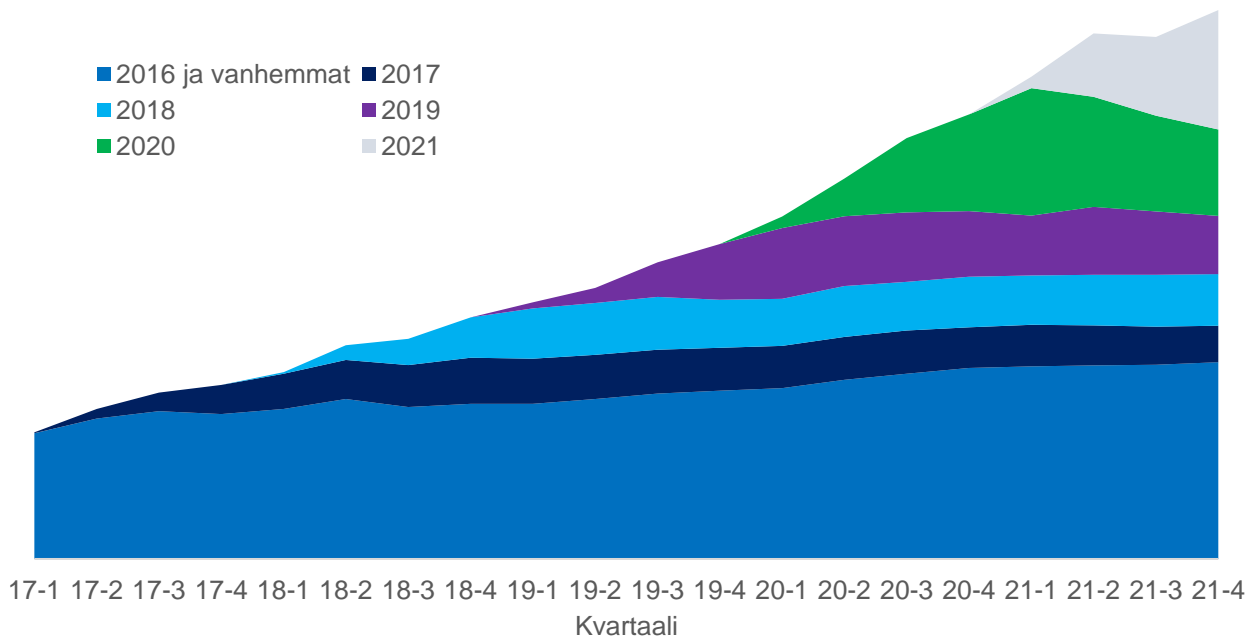
Yritysostot tukivat strategiaamme mukaisesti orgaanista kasvua. Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskantamme kasvoi 86 % edellisvuoteen verrattuna. Joulukuun jatkuvalaskutteinen liikevaihto oli 1 786 tuhatta euroa (77% kokonaisliikevaihdosta). Vuoden kolmannen neljänneksen kohdalla liikevaihdon kehitys jäi odotuksiamme maltillisemmaksi. Tämä johtui koronavuoden 2020 aikana hankittujen asiakkaiden contact center-järjestelmien vähentyneestä käytöstä sekä Loxysoft AB -yrityskaupan heikosta kehityksestä Ruotsissa (tilikauden liikevaihtovaikutus noin -450 tuhatta euroa verrattuna vuoteen 2020). Orgaanisen kasvun hetkellinen poikkeama vaikutti myös toisen vuosipuoliskon kannattavuuskehitykseemme. Kasvu vauhdittui jälleen neljännellä vuosineljänneksellä ja olemme sekä SME- että Enterprise -asiakkuuksissamme hyvässä vauhdissa rakentamassa menestyksestä vuotta 2022.

Pilvimurros ja markkinoiden parhaat tuotteet tukevat kansainvälistä kasvuamme

Euroopassa meneillään oleva pilvimurros ja supervahvat LeadDesk-ohjelmistotuotteemme tukevat strategiaamme mukaista kasvua. Olemme vuoden 2021 aikana ottaneet määrätietoisia askeleita kohti 100 miljoonan euron liikevaihtotavoitettamme. Strategiamme mukaisesti olemme yhä vahvemmin alamme eurooppalainen kärkiyhtiö ja luotettu kumppani asiakaspalvelu- ja myyntiorganisaatioille. Olemme alamme tuotejohtaja. Tuotejohtajuus tukee sekä uusien asiakkuuksien voittamisesta että maantieteellisestä laajentumisesta. Laajennamme tarjoamaamme aktiivisesti sekä yritysostoin että aktiivisella tuotekehityksellä. Ratkaisumyynti Enterprise-asiakkaillemme on keskeinen osa myyntistrategiaamme. Osajamme ja yrityskulttuurimme ovat keskeisessä roolissa tukemassa maailmanvalloitustamme.

Asiakastyytyväisyys on SaaS-liiketoiminnan tärkeämpiä ajureita. Vain tyytyväiset asiakkaat pysyvät maksavina asiakkaina ja mahdollistavat jatkuvalaskutteisen liikevaihdon kasvun. Alla olevassa kuvassa on kuvattuna yhtiön asiakaspysyvyys kohorteittain sen mukaan milloin asiakas on alkanut käyttämään LeadDesk-ohjelmistoa. Asiakaspysyvyys ennen vuotta 2020 hankittujen asiakkaiden osalta on ollut erinomaisella tasolla. Vuonna 2020 uusmyynti oli erinomaisella tasolla johtuen koronaviruksen aiheuttamasta etätyöstä mutta kyseisten asiakkaiden käyttö on vähentynyt asiakkaiden palatessa normaalimpiin toimintamalleihin vuonna 2021. Vuonna 2021 ja ennen vuotta 2020 hankittujen asiakkaiden kohdalla vastaavaa kehitystä ei ole ollut havaittavissa. Alkuvuoden 2022 perusteella vuoden 2020 kohortin jatkuvalaskutteinen liikevaihdon lasku on kääntynyt.

Jatkuvalaskutteinen liikevaihto kohorteittain per kvartaali (orgaaninen kasvu ilman yrityskauppojen myötä tullutta liikevaihtoa)



Kuva 1: Kuvaa tulisi lukea niin, että esimerkiksi vaaleansininen väri kuvaa vuonna 2018 hankittujen asiakkaiden jatkuvalaskutteista liikevaihtoa yli ajan ilman yritysostojen vaikutusta. Kuva on indikatiivinen ja poikkeuksellisesti lisätty tilinpäätöstiedotteeseen vuoden 2020 kohortin liikevaihtokehityksen kuvaamiseksi sekä muiden kohorttien hyvän asiakaspysyvyyden osoittamiseksi.

Contact center -toimiala on ollut toisella vuosipuoliskolla erityisesti suurten pohjoisamerikkalaisten yhtiöiden osalta kurssikehitykseltään alavireinen. LeadDesk on vuoden tarkastelujaksolla toimialamme keskiarvon yläpuolella. Olen tyytyväinen asemaamme markkinalla. Toki, alavireinen osakemarkkinatilanne aiheuttaa haasteita yritysostoissa arvostuskertoimien laskiessa yksityisomistusten kohdeyhtiöiden kohdalla hitaammin kuin julkisten yhtiöiden osalta.

Kasvuvoimaa kansainvälisistä Enterprise-asiakkuuksista

Olemme toteuttaneet yritysostoja määrätietoisesti. Orgaanisen kasvun lähteenä olivat strategiamme mukaisesti entistä vahvemmin Enterprise-asiakkuudet Pohjois-Euroopassa. Olemme onnistuneet laajentamaan menestyksekkäästi asiakaskuntaamme eurooppalaisista pienistä ja keskisuurista organisaatioista yhä suurempiin Enterprise-kokoluokan asiakkuuksiin. Olenkin ylpeä tiimistämme, joka onnistui vuonna 2021 voittamaan muun muassa merkittävät sopimukset kotimaisen energia-alan yhtiön kanssa, norjalaisen SpareBank 1 Samspar -pankin kanssa ja yhdessä yhteistyökumppanimme CrossPoint Technology Solutionsin kanssa ison Enterprise-sopimuksen. Crosspoint toimii hankkeessa palveluntarjoajana globaalille loppuasiakkaalle. Enterprise-ratkaisuissa toimitamme asiakkaillemme kokonaispaketin, jossa kaikki asiakaspalvelussa tarvittavat keskeiset työkalut integroituvat saumattomasti yhteen.

Olemme myös rakentaneet lisää kasvuvoimaa maantieteellisellä laajentumisella. Esimerkkeinä onnistumisistamme ovat hyvin kehittyneet Espanjan liiketoimintamme (liikevaihdon kasvu 110 %), sekä Ranskassa käynnistämämme liiketoiminta, jossa olemme jo saaneet asiakkaita ja paikallinen tiimi on perusteilla.

Yritysostojen vahvaa prosessi- ja integraatio-osaamista

Tuemme valituilla yritysostoilla kasvustrategiamme nopeasti konsolidoituvalla toimialallamme. Yritysostokohteissa kiinnostuksemme kohteet ovat tällä hetkellä erityisesti huippuosaaminen tekoälyn, monikanavaisuuden, työvoiman hallinnan sekä työn automatisaation osa-alueilla. Toisella vuosipuolikkaalla laajensimme palvelutarjontaamme GetJenny-tekoälyratkaisulla. Hankinta lisää tarjontaamme älykkään chatbotin. Yritysostojemme integraatiot ovat tarkoin prosessoituja ja ne etenevät kolmivaiheisesti. Ensimmäisessä vaiheessa turvaamme liiketoiminnan häiriöttömän jatkumisen ja olemassa olevan

liikevaihdon. Toisessa vaiheessa paneudumme synergiahyötyihin luodaksemme edellytykset positiiviselle kannattavuuskehitykselle. Kolmannessa vaiheessa fokuoimme kasvuun ja liiketoiminnan kasvattamiseen yhdessä.

Tähän mennessä tekemistämme yritysostoista Loxyssoft Norja, Capricode Systems sekä Nordcom ovat vaiheessa kolme. Kohtasimme haasteita Loxyssoftin Ruotsin toiminnoissa, joiden liikevaihtokehitys jäi toisella vuosipuoliskolla selvästi odotuksistamme. Vuoden loppua kohti Loxyssoft Ruotsin kehitys kääntyi ja ennustamme liikevaihdon jatkavan kasvuaan taas vuonna 2022. Loxyssoft Norja on sitä vastoin suoriutunut erinomaisesti. Myös GetJennyn integraatioprosessissa olemme onnistuneet superhyvin, ja se on jo siirtymässä vaiheeseen kolme.

Vahva joukkue, jossa oikeat ihmiset ovat oikeilla paikoilla

Meillä on mahtava tiimi – yhteen pelaava vahva joukkue. Yrityskulttuurimme tukee onnistumista sekä yksilöinä että tiimeinä, joissa oikeat ihmiset ovat oikeilla paikoilla. Heille annetaan tuki kehittyä työssään ja saavuttaa unelmiaan. Olemme tehneet työtä yrityskulttuurimme edelleen kehittämiseksi ja työstimme yhdessä henkilöstön kanssa laaditun Culture Playbookin. Myös datalla johtamisemme on vahvistunut entisestään.

Vaalimme yhdessä strategiamme etenemistä sekä kasvun, maantieteellisen laajentumisen että vahvan tuotekehityksen näkökulmasta. Olen ylpeä siitä, että toimialan haastavasta rekrytointitilanteesta huolimatta onnistuimme tiimimme kasvattamisessa hyvin vuoden 2021 aikana.

Yhtiön kehittyessä ja kasvaessa kehitämme myös corporate governance -toimintatapojamme sekä sijoittajaraportointiamme. Tilikaudeksi 2022 tarkennamme ohjeistustamme ja julkaisemme osavuotiskatsausta suppeammat kvartaalikohtaiset liiketoimintapäivitykset ensimmäisestä kvartaalista lähtien. Lisäksi hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle nimitystoimikunnan perustamista ja yhtiö selvittää mahdollista IFRS-raportointiin siirtymistä vuoden 2022 tilinpäätökseen mennessä.

Haluan osoittaa kiitokseni koko LeadDeskin tiimille erinomaisesta työstä ja asenteesta vuonna 2021! Lämmin kiitos myös asiakkaillemme, sijoittajillemme ja yhteistyökumppaneillemme! Tehdään yhdessä vuodesta 2022 jälleen menestyksekkäis!"

Taloudellinen katsaus 1.1.-31.12.2021

Konsernin taloudellinen tulos ja kannattavuus

LeadDesk-konsernin tilikauden liikevaihto oli 24 567 (13 799) tuhatta euroa. Liikevaihto kasvoi 10 768 tuhatta euroa eli 78,0 %. Toisen vuosipuoliskon liikevaihto oli 12 545 (7 588) tuhatta euroa. Raportoidun liikevaihdon merkittävimpänä kasvun ajurina toimi tilikauden 2021 alussa tehty Loxyssoft-yrityskauppa sekä orgaaninen kasvu kaikissa LeadDeskin maissa.

Vertailukelpoinen (pro forma) liikevaihto oli tilikaudella 27 474 (23 940) tuhatta euroa, kasvua 14,8 %. Pro forma liikevaihto sisältää yritysostojen (Nordcom Oy, LeadDesk Solutions Oy, Loxyssoft AB, Loxyssoft AS ja GetJenny Oy) liikevaihdon ikään kuin yhtiöt olisivat olleet osa konsernia koko tilikauden 2021 ja vertailukauden 2020 ajan. Lisäksi pro forma liikevaihto sisältää alla mainitun palvelunumeroiden liikevaihdon vanhan kirjauskäytännön mukaisesti, jotta liikevaihto olisi vertailukelpoinen vuoden 2020 liikevaihdon sekä vuoden 2021 puolivuotiskatsauksen raportoinnin kanssa. Pro forma liikevaihdon kasvu johtui pääosin orgaanisesta kasvusta sekä palvelunumeroiden liikevaihdon kasvusta.

Tilikauden aikana LeadDesk teki muutoksen palvelunumeroiden, kuten esimerkiksi taksikeskusten taksitilausnumeroiden, liikevaihdon kirjauskäytäntöön. Uudessa kirjauskäytännössä palvelunumeroliikevaihto sisältää vain katteen osuuden (ns. nettokäytäntö). Uuden kirjaustavan katsotaan olevan yhteensopivampi IFRS-standardin kanssa. Uuden kirjauskäytännön vaikutuksesta raportoitu liikevaihto on tilikauden aikana noin 1 938 tuhatta euroa pienempi. Vuodelle 2020 on aiemman käytännön mukaisesti kirjattu noin 200 tuhatta euroa liikevaihtoa. Kirjauskäytännöllä ei ole vaikutusta konsernin käyttökatteeseen.

Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta oli 31.12.2021 yhteensä 22 370 (12 027) tuhatta euroa, ja jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu oli 86,0 (45,5) %, sisältäen yritysostot.

Konsernin tilikauden käyttökate oli 3 057 (1 687) tuhatta euroa eli 12,4 (12,2) % liikevaihdosta. Käyttökatteen kasvun ajurina toimi vuosina 2020 ja 2021 tehdyt yrityskaupat. Katsauskauden käyttökate oli 1 189 (1 064). Tilikauden vertailukelpoinen (pro forma) käyttökate oli 2 937 (3 180) tuhatta euroa. Pro forma kannattavuuden heikentyminen johtui liikevaihdon kasvun hetkellisestä heikentymisestä kolmannen kvartaalin aikana sekä Loxyssoft AB:n ennakoitua heikommasta kehityksestä toisen vuosipuoliskon aikana.

Konsernin liiketulos oli -990 (301) tuhatta euroa eli -4,0 (2,2) % liikevaihdosta. Liikevoiton heikentyminen johtui yrityskauppojen myötä kasvaneista liikearvopoistoista.

Konsernin tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja oli -1 236 (251) tuhatta euroa ja tilikauden tulos -1 285 (204) tuhatta euroa.

Konsernin osakekohtainen tulos oli -0,24 (0,04) euroa ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos -0,24 (0,04) euroa.

Tase, rahoitus ja investoinnit

Konsernin taseen loppusumma 31.12.2021 oli 37 521 (13 100) tuhatta euroa. Konsernin liikearvoon 20 333 (2 901) tuhatta euroa on vaikuttanut kasvattavasti Loxyssoft AB:n, Loxyssoft AS:n sekä GetJenny Oy:n yritysostot. Loxyssoft AB ja Loxyssoft AS liittyivät konsernin osaksi 1.1.2021 ja GetJenny Oy 1.8.2021. Konsernin oma pääoma oli 18 927 (9 271) tuhatta euroa ja nettovelka katsauskauden lopussa 2 915 (-4 372) tuhatta euroa. Nettovelkaantumisaste oli 15,4 (-47,2) % ja omavaraisuusaste 52,9 (71,6) %. Loxyssoft-yrityksoston yhteydessä yhtiö otti vieraan pääoman ehtoista rahoitusta 4 800 tuhatta euroa sekä 1 000 tuhannen euron tililimiitin. Tililimiitti ei ollut käytössä 31.12.2021. Lisäksi yhtiö otti 23.12.2021 vieraan pääoman ehtoista rahoitusta yhteensä 3 750 tuhannen euron edestä Loxyssoft-yrityskaupan lisäkauppahinnan maksuun sekä seuraavan tilikauden lyhennys- ja lainanhoitokulujen maksamiseen.

Rahavarat tilikauden päättyessä 31.12.2021 olivat 6 382 (4 841) tuhatta euroa. LeadDesk toteutti tilikauden aikana kolme yritysostoa, joissa kauppahinnan käteisosuudet maksettiin yhtiön käteisvaroilla. Katsauskauden päättyessä konsernin myyntisaamiset olivat 2 173 (737) tuhatta euroa johtuen pääosin Loxyssoft-yhtiöiden merkittävästä ennakkolaskutuksesta. Ostovelkojen, 1 472 (733) tuhatta euroa, kasvu tilikauden aikana johtui ostovolyymien kasvusta.

Oma pääoma osaketta kohden 31.12.2021 oli 3,59 (1,99) euroa. Laimennusvaikutuksella huomioitu oma pääoma osaketta kohden oli 3,35 (1,89) euroa.

Liiketoiminnan rahavirta maksettujen korkojen ja välittömien verojen jälkeen oli 2 103 (2 418) tuhatta euroa. Konsernin investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 2 938 (1 433) tuhatta euroa. Investoinnit kohdentuivat pääosin LeadDesk-pilvipalvelun tuotekehitykseen. Investointien rahavirtaan vaikutti lisäksi tilikauden aikana tehdyt yrityskaupat, yhteensä 5 452 (1 298) tuhatta euroa. Rahoituksen rahavirta oli tilikauden aikana merkittävästi positiivinen 7 827 (-371) tuhatta euroa johtuen edellä mainituista nostetuista lainoista.

Henkilöstö, johto ja hallinto

Konsernin henkilöstömäärä 31.12.2021 oli 186 (116) henkilöä. Tilikauden aikana henkilöstömäärä kasvoi yritystosten ja rekrytointien seurauksena. Konsernin henkilöstömäärä kasvoi tilikaudella 60,3 % edelliseen tilikauteen verrattuna.

Konsernin johtoryhmän muodostavat toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto, Pauliina Leimu (Chief Financial Officer), Timo Kättö (Vice President of SME Sales), Toni Laturi (Vice President of Product), Mika Matikainen (Vice President of Enterprise Sales), Saija Pouru (Vice President of Business), Anu Jussila (Head of People) ja Jarno Tenni (VP of Engineering). Talousjohtaja Pauliina Leimun vanhempainvapaan aikana häntä sijaistaa Interim CFO Paul Stenbäck.

LeadDesk Oyj:n hallitus koostuu viidestä (5) jäsenestä: Petri Niemi (pj), Eija Kuittinen, Petteri Poutiainen, Emma Storbacka ja Antti Hovila.

LeadDeskin tarkastusvaliokunnan jäseninä toimivat Eija Kuittinen (pj) ja Petri Niemi.

Muutokset yhtiön konsernirakenteessa katsauskaudella

LeadDesk osti 4.1.2021 ruotsalaisen Loxysoft AB:n ja norjalaisen Loxysoft AS:n koko osakekannat. Yritystoston myötä LeadDeskin asema Pohjoismaiden johtavana SaaS-pohjaisen contact center -ohjelmistojen toimittajana vahvistui. Loxysoft on ollut osa LeadDeskin konserniraportointia 1.1.2021 lähtien.

Lisäksi LeadDesk osti 1.8.2021 suomalaisen GetJenny Oy:n koko osakekannan. GetJenny-yritystosto tuo chatbot-toiminnallisuuden LeadDeskin tuoteportfolioon. GetJenny on raportoitu osana konsernia 1.8.2021 lähtien.

LeadDeskin tytäryhtiö Nordcom Oy:n sulautuminen emoyhtiöön saatiin päätökseen 31.3.2021.

Yhtiökokous

LeadDesk Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidettiin Helsingissä 30.3.2021. Yhtiökokouksessa vahvistettiin vuoden 2020 tilinpäätös sekä myönnettiin hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle vastuuvapaus tilikaudelta 2020. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksestä, että tilikaudelta 2020 yhtiön voitonjakokelpoisista varoista ei makseta osinkoa.

Yhtiökokous päätti hallituksen jäsenten määräksi viisi. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Petri Niemi, Eija Kuittinen ja Petteri Poutiainen sekä uusiksi jäseniksi Emma Storbacka ja Antti Hovila.

Hallituksen jäsenille maksetaan kuukausipalkkiot seuraavasti: hallituksen puheenjohtajalle 3 000 euroa ja hallituksen jäsenille 1 500 euroa. Hallituksen jäsenten matkakulut korvataan yhtiön matkustussäännön mukaisesti. Lisäksi tarkastusvaliokunnan puheenjohtajalle maksetaan kokouspalkkiota 1 000 euroa per kokous ja jäsenelle 500 euroa per kokous.

Tilintarkastajaksi valittiin tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab, jonka nimeämänä päävastuullisena tilintarkastajana toimii KHT Miika Karkulahti. Tilintarkastajalle maksetaan palkkio yhtiön hyväksymän kohtuullisen laskun mukaan.

Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 524 271 yhtiön oman osakkeen hankkimisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hankittavien osakkeiden enimmäismäärä vastaa noin 10 % yhtiön kaikista osakkeista yhtiökokouksen tilanteen mukaan. Päätöstä omien osakkeiden hankkimisesta ei kuitenkaan saa tehdä siten, että yhtiöllä ja sen tytäryhteisöillä hallussaan olevien omien osakkeiden yhteenlaskettu määrä olisi yli yksi kymmenesosa kaikista osakkeista. Omia osakkeita voidaan valtuutuksen nojalla hankkia vain vapaalla omalla pääomalla. Osakkeet hankitaan muuten kuin osakkeenomistajien omistusten mukaisessa suhteessa Nasdaq Helsinki Oy:n järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan tai muuten markkinoilla muodostuvaan hintaan. Yhtiölle hankitut omat osakkeet voidaan pitää yhtiöllä, mitätöidä tai luovuttaa edelleen. Hallitus päättää muista omien osakkeiden hankkimiseen liittyvistä seikoista. Valtuutus kumoaa yhtiön osakkeenomistajien aikaisemmin antamat käyttämättömät valtuutukset päättää omien osakkeiden hankkimisesta. Valtuutus on voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2022 asti.

Hallitus valtuutettiin päättämään osakeannista sekä optio-oikeuksien ja muiden osakeyhtiölain 10 luvun 1 §:n tarkoittamien osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisesta yhdessä tai useammassa erässä joko maksua vastaan tai maksutta. Annettavien osakkeiden määrä, mukaan lukien erityisten oikeuksien perusteella saatavat osakkeet, voi olla yhteensä enintään 524 271 osaketta, mikä määrä vastaa noin 10 % yhtiön kaikkien osakkeiden tämänhetkisestä lukumäärästä. Hallitus voi päättää antaa joko uusia osakkeita tai yhtiön hallussa mahdollisesti olevia omia osakkeita. Valtuutus oikeuttaa hallituksen päättämään kaikista osakeannin sekä osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisen ehdoista, mukaan lukien oikeuden osakkeenomistajien merkintäetuoikeudesta poikkeamiseen. Valtuutus on voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2022 asti. Valtuutus kumoaa aikaisemmat käyttämättömät osakeantia ja optio-oikeuksien sekä muiden osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamista koskevat valtuutukset.

Hallituksen esitys jakokelpoisten varojen käsittelyksi

Tilikauden 2021 lopussa konsernin emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma on 16 584 383,70 euroa. LeadDesk Oyj:n hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2021 ei jaeta osinkoa. Hallitus katsoo, että konsernin emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma tullaan käyttämään yhtiön tulevaisuuden kasvun tukemiseen.

Lähipiiritapahtumat

Tilikauden aikana ei ollut lähipiiritapahtumia.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

LeadDesk Oyj:n kaupparekisteriin merkittyjen osakkeiden lukumäärä 31.12.2021 oli yhteensä 5 387 540 (4 747 115) kappaletta ja tilikaudella keskimäärin 5 276 717 (4 668 153). Toisella vuosipuoliskolla osakkeiden lukumäärä oli keskimäärin 5 349 522 (4 702 497). Yhtiön markkina-arvo oli tilikauden päättyessä 113 138 340 (166 149 025) euroa.

Optio-oikeuksilla merkittiin tilikauden aikana 57 392 uutta osaketta. Osakkeiden merkintähinta 195 178 euroa kirjattiin omaan pääomaan. Katsauskauden päättyessä yhtiön hallussa ei ollut sen omia osakkeita.

Yhtiö osti 4.1.2021 Loxyssoft AB:n ja Loxyssoft AS:n koko osakekannat. Maksettava kauppahinta oli 18 318 tuhatta euroa, josta 53 % maksettiin käteisellä ja noin 47 % LeadDesk Oyj:n osakkeilla. Myyjille tarjottiin suunnatussa osakeannissa merkittäväksi 495 598 uutta LeadDesk Oyj:n osaketta merkintähintaan 17,55 euroa osakkeelta. Kaikki tarjotut osakkeet merkittiin ja rekisteröitiin 5.1.2021. Osakeannin vaikutus LeadDeskin omaan pääomaan oli noin 8 698 tuhatta euroa. Loxyssoft-yritysostoon liittyvä osa kauppahinnasta 1 651 tuhatta euroa vapautettiin escrow-tililtä joulukuussa 2021 ja kaupan lisäkauppahinta noin 1 500 tuhatta euroa maksettiin käteisellä täysimääräisesti 5.1.2022. Kaupan vaikutus LeadDeskin liikearvoon oli 17 258 tuhatta euroa.

Yhtiö osti 1.8.2021 GetJenny Oy:n koko osakekannan. Maksettava kauppahinta oli 2 009 tuhatta euroa, josta 100 % maksettiin LeadDesk Oyj:n osakkeilla. Myyjille tarjottiin suunnatussa osakeannissa merkittäväksi 87

435 uutta LeadDesk Oyj:n osaketta merkintähintaan 22,98 euroa osakkeelta. Kaikki tarjotut osakkeet merkittiin ja rekisteröitiin 1.11.2021. Osakeannin vaikutus LeadDeskin omaan pääomaan oli 2 009 tuhatta euroa. Kaupan vaikutus LeadDeskin liikearvoon oli 2 294 tuhatta euroa.

Yhtiöllä on yksi osakelaji, ja kaikilla osakkeilla on samanlainen äänioikeus sekä oikeus osinkoon ja yhtiön varoihin. Hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan sekä heidän lähipiirinsä omistusosuus osakkeista 31.12.2021 oli 4,68 % eli 251 647 osaketta ja optio-oikeuksista 20,37 %.

Yhtiöllä oli tilikauden lopussa 2 496 (31.12.2020: 1 794) osakkeenomistajaa. Hallintarekisteröidyn omistuksen osuus oli 31,40 % (31.12.2020: 21,66 %) osakekannasta. LeadDesk Oyj:n 10 suurinta osakkeenomistajaa 31.12.2021 on esitetty alla olevassa taulukossa. Kymmenen suurimman osakkeenomistajan osuus oli 78,93 % osakkeiden kokonaismäärästä.

Osakkeenomistaja	Osakkeiden lukumäärä	Omistusosuus, %
1. Skandinaviska Enskilda Banken AB*	1 517 632	28,17
2. Pukkinen Lauri Juhani	993 923	18,45
3. Sirkiä Olli Heikki	491 430	9,12
4. Op-Suomi Mikroyhtiöt -Erikoissijoitusrahasto	255 000	4,73
5. O Nokso-Koivisto Oy	238 840	4,43
6. OP-Suomi Pienyhtiöt – sijoitusrahasto	172 723	3,21
7. Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma	170 000	3,16
8. Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	160 000	2,97
9. Danske Bank AS Helsinki Branch*	129 950	2,41
10. Eläkevakuutusyhtiö Veritas	123 153	2,29

*Hallintarekisteröity omistus

Kaupankäynti Nasdaq First North Helsinki -markkinapaikalla 1.1.-31.12.2021

Tammi-joulukuu 2021	Osakevaihto, kpl	Arvo yhteensä, euroa	Korkein, euroa	Alin, euroa	Keskihinta, euroa	Viimeisin, euroa
LEADD	2 055 893	49 643 633	34,20	19,40	24,93	21,00

	31.12.2021	31.12.2020
Markkina-arvo, euroa	113 138 340	166 149 025
Osakkeenomistajia	2 496	1 794

Hallituksen valtuutukset

Yhtiön hallituksella on valtuutus 524 271 osakkeen osakeantiin ja 524 271 oman osakkeen ostoon. Valtuutukset ovat voimassa 30.6.2022 asti. Tilikauden aikana käytettiin osakeantivaltuutusta 87 435 osakkeen osalta GetJenny -yrityskauppaan liittyen.

Optio-ohjelmat

Yhtiö on tarjonnut henkilöstölleen osakeoptio-ohjelmia osana kannustin- ja sitouttamisohjelmaa. Yhtiöllä on kuusi optio-ohjelmaa ja 31.12.2021 optio-oikeuksia oli merkitsemättä yhteensä 583 560 kappaletta. Jokainen optio-oikeus oikeuttaa merkitsemään yhden uuden osakkeen. Tilikauden aikana optioita merkittiin yhteensä 57 392 kappaletta. Optio-ohjelman 2015 merkintäaikanaan merkitsemättömät optiot 1 000 kappaletta on mitätöity.

Yhtiön hallitus perusti 23.6.2021 optio-ohjelman 2021, jossa on yhteensä 150 000 optiota. Yhtiön optio-ohjelman 2020 optioita jaettiin johtohenkilöille 9.6.2021 tiedotetun mukaisesti 37 454 kappaletta, ja 17.12.2021 tiedotetun mukaisesti 16 300 kappaletta.

Optio-oikeuksilla merkittävien osakkeiden määrät ja merkintähinnat on eritelty alla olevassa taulukossa.

Optio-ohjelma	Kokonais määrä	Merkitsemättä	Merkintähinta, euroa/osake	Merkintäaika
2017	137 225	63 525	0,004	15.2.2019-31.12.2027
2019	36 350	5 115	0,004	15.2.2019-31.12.2025
2019A	37 316	10 261	7,50	1.5.2020-1.5.2023
2019B	204 659	204 659	7,50	1.1.2022-1.1.2025
2020	150 000	150 000	9,52	1.1.2023-31.12.2026
2021	150 000	150 000	21,90	1.1.2024-31.12.2026

Merkittävät lähiajan riskit ja epävarmuustekijät

Tietoturvaan ja palveluntarjoajien IT-järjestelmiin liittyvien riskien nähdään edelleen olevan yksi merkittävimmistä konsernin liiketoimintaan vaikuttavista tekijöistä. LeadDesk jatkaa investointeja korkean toimintavarmuuden ja tietoturvan järjestelmiin ja pyrkii ulkopuolisten auditointien kautta varmistumaan ostamiensa palveluiden korkeasta laadusta.

Euroopassa vauhdikkaasti kehittyvä tietosuoja- ja viestintäsääntely saattavat osaltaan tuoda odottamattomia riskejä LeadDeskin toimintaympäristöön. LeadDeskin kasvun kannalta merkittävää on onnistuminen yritysostoissa ja niihin liittyvässä integraatiotyössä. Markkinamurroksessa joillakin markkinoilla voidaan nähdä lyhytaikaista aggressiivista hintakilpailua. LeadDesk pyrkii varautumaan nopeisiin markkinamuutoksiin ja reagoimaan kunkin markkinan vaatimalla tavalla.

Covid-19-pandemian kaltaisilla maailmanlaajuisilla pandemioilla voi olla suoria ja epäsuoria vaikutuksia LeadDeskin liiketoimintaan, ja pandemian johdosta myös henkilöstön sairastumisriski voi kohota. Pandemiat saattavat lisäksi aiheuttaa konsernin asiakkaille liiketoiminta- ja konkurssiriskejä, jotka puolestaan voivat vaikuttaa konsernin liiketoimintaan ja kassatilanteeseen. Viranomais määräysten mukaiset liikkumisrajoitukset voivat myös vaikeuttaa LeadDeskin liiketoimintaa. LeadDesk seuraa tilannetta tarkasti riskienhallinnan näkökulmasta.

Lähiajan riskeissä ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia edelliseen tilikauteen nähden.

Tilikauden päättymisen jälkeiset tapahtumat

Loxysoft-yrityskaupan lisäkauppahinta noin 1 500 tuhatta euroa maksettiin käteisellä täysimääräisesti 5.1.2022. Lisäksi yhtiö on tammikuussa 2022 aloittanut rekrytoinnit Ranskassa ja suunnittelee tytäryhtiön perustamista Ranskaan tilikauden 2022 aikana.

Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2021

Yhtiö julkaisee seuraavat taloudelliset tiedotteet, jotka ovat saatavilla myös yhtiön nettisivuilla <https://leaddesk.com/fi/sijoittajat/raportit-ja-esitykset/>:

- Tilinpäätös ja hallituksen toimintakertomus vuodelta 2021: 24.2.2022
- Liiketoimintapäivitys tammi-maaliskuu 2022: 28.4.2022
- Puolivuosikatsaus tammi-kesäkuu 2022: 25.8.2022
- Liiketoimintapäivitys tammi-syyskuu 2022: 27.10.2022

Lisäksi yhtiö julkaisee 24.2.2022 kutsun varsinaiseen yhtiökokoukseen, joka järjestetään 28.3.2022.

Tiedotustilaisuus

LeadDesk järjestää sijoittajille, medialle ja analyytikoille tarkoitetun tiedotustilaisuuden 24.2.2022 kello 13.30. Yhtiö on julkaissut kokouskutsun ohjeineen 10.2.2022.

LeadDesk Oyj
Hallitus

Lisätietoja

Olli Nokso-Koivisto, toimitusjohtaja, LeadDesk Oyj
+358 44 066 5765
olli.nokso-koivisto@leaddesk.com

Hyväksytty neuvonantaja:
Oaklins Merasco Oy, puhelin +358 9 6129 670

Jakelu:
Nasdaq Helsinki
Keskeiset tiedotusvälineet
www.leaddesk.com

LeadDesk Oyj lyhyesti

LeadDesk on nopeasti kasvava ja kansainvälistyvä ohjelmistoyhtiö, joka toimii pilvipohjaisten ohjelmistojen markkinoilla Euroopassa. Konserni tarjoaa LeadDesk-pilvipalvelua asiakaspalvelun ja myynnin tarpeisiin. LeadDesk Oyj on kasvanut alansa johtavaksi toimijaksi Pohjoismaissa. Vuonna 2021 konsernin liikevaihto oli 24,6 miljoonaa euroa, josta ulkomaisen liikevaihdon osuus oli 61 %. LeadDesk Oyj:n osake on kaupankäynnin kohteena First North Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella LEADD. Konsernilla on toimistot seitsemässä maassa Euroopassa. LeadDesk-pilvipalvelua käyttää noin 1 500 asiakasta ympäri maailmaa. www.leaddesk.com

TAULUKKO-OSA 1.1.-31.12.2021

Tilikauden laadintaperiaatteet

Tilinpäätöstiedotteen luvut ovat tilintarkastamattomia. Luvut on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön (FAS) mukaisesti. Tekstiosuudessa esitetyt luvut on pyöristetty tarkoista luvuista.

Konsernin tuloslaskelma (FAS)

(tuhatta euroa)	1.7.- 31.12.2021	1.7.- 31.12.2020	1.1.- 31.12.2021	1.1.- 31.12.2020
Liikevaihto	12 545	7 588	24 567	13 799
Liiketoiminnan muut tuotot	127	115	170	125
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	-3 003	-1 667	-5 751	-3 035
Varastojen lisäys (-vähennys)	0	20	-6	-37
Ulkopuoliset palvelut	-346	-145	-482	-145
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-3 349	-1 792	-6 239	-3 217
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	-4 452	-2 852	-8 575	-5 126
Henkilösivukulut	-1 047	-499	-2 028	-847
Henkilöstökulut yhteensä	-5 499	-3 350	-10 603	-5 973
Poistot ja arvonalentumiset				
Liikearvopoistot	-1 152	-113	-2 120	-142
Suunnitelman mukaiset poistot	-1 215	-642	-1 927	-1 244
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-2 367	-755	-4 047	-1 386
Liiketoiminnan muut kulut	-2 636	-1 496	-4 838	-3 047
Liikevoitto (-tappio)	-1 178	310	-990	301
Rahoitustuotot ja -kulut				
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista				
Rahoitustuotot	232	17	306	25
Rahoituskulut	-297	8	-551	-74
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-65	25	-245	-50
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-1 244	335	-1 236	251
Tilinpäätössiirrot				
Pakollisten varausten muutos				
Tilinpäätössiirrot yhteensä				
Tuloverot	12	-27	-49	-47
Tilikauden voitto (tappio)	-1 232	307	-1 285	204

Osakekohtainen tulos

1000 euroa	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Tulos/osake	-0,23	0,07	-0,24	0,04
Tulos/osake (laimennusvaikutus huomioitu)	-0,23	0,06	-0,24	0,04

Käyttökate (EBITDA)

1000 euroa	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
Liikevoitto/-tappio (EBIT)	-1 178	310	-990	301
Liikearvopoistot	1 152	113	2 120	142
Suunnitelman mukaiset poistot	1 215	642	1 927	1 244
Käyttökate (EBITDA)	1 189	1 064	3 057	1 687

Konsernin tase (FAS)

(tuhatta euroa)

	31.12.2021	31.12.2020
VASTAAVAA		
Pysyvät vastaavat		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	25	30
Liikearvo	20 333	2 901
Muut pitkävaikutteiset menot	6 098	3 081
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	26 456	6 013
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	146	81
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	146	81
Sijoitukset omistusyhteisyrityksissä	805	805
Sijoitukset yhteensä	805	805
Pysyvät vastaavat yhteensä	27 408	6 899
Vaihtuvat vastaavat		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	0	6
Vaihto-omaisuus yhteensä	0	6
Saamiset		
Pitkäaikaiset saamiset		
Muut saamiset	97	44
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	97	44
Lyhytaikaiset		
Myyntisaamiset	2 173	737
Muut saamiset	128	82
Siirtosaamiset	1 334	492
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	3 634	1 311
Saamiset yhteensä	3 731	1 355
Rahat ja pankkisaamiset	6 382	4 841
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	10 114	6 202
VASTAAVAA YHTEENSÄ	37 521	13 100

Konsernin tase (FAS)

(tuhatta euroa)

VASTATTAVAA
Oma pääoma

	31.12.2021	31.12.2020
Osakepääoma	80	80
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	23 967	13 065
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-3 908	-4 112
Valuuttakurssierot	73	34
Tilikauden tulos	-1 285	204
Oma pääoma yhteensä	18 927	9 271
Verotusperusteiset varaukset	53	23

Vieras pääoma

Pitkäaikainen vieras pääoma

Lainat rahoituslaitoksilta	7 943	143
----------------------------	-------	-----

Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä

	7 943	143
--	--------------	------------

Lyhytaikainen vieras pääoma

Pääomalainat

	66	66
--	----	----

Lainat rahoituslaitoksilta	1 354	326
----------------------------	-------	-----

Saadut ennakot	1 759	144
----------------	-------	-----

Ostovelat	1 472	733
-----------	-------	-----

Muut velat	1 617	892
------------	-------	-----

Siirtovelat	4 330	1 503
-------------	-------	-------

Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä

	10 598	3 664
--	---------------	--------------

Vieras pääoma yhteensä

	18 541	3 807
--	---------------	--------------

VASTATTAVAA YHTEENSÄ

	37 521	13 100
--	---------------	---------------

Konsernin rahavirtalaskelma (FAS)

	1.7.- 31.12.2021	1.7.- 31.12.2020	1.1.- 31.12.2021	1.1.- 31.12.2020
Liiketoiminnan rahavirta:				
Voitto (tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-1 244	335	-1 236	251
Oikaisut:				
Suunnitelman mukaiset poistot	2 368	755	4 047	1 386
Realisoitumattomat kurssivoitot ja -tappiot	6	0	6	0
Muut tuotot ja kulut, joihin ei liity maksua	25	74	-106	80
Rahoitustuotot ja -kulut	60	-25	240	50
Rahavirta ennen käyttö pääoman muutosta	1 214	1 138	2 952	1 767
Käyttöpääoman muutos:				
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys(-)/vähennys(+)	1 989	60	1 260	8
Vaihto-omaisuuden lisäys(-)/vähennys(+)	0	37	6	37
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys(+)/vähennys(-)	-1160	263	-1 872	701
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	2 043	1 498	2 346	2 513
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-17	19	-253	-67
Saadut korot liiketoiminnasta	-16	18	58	25
Maksetut välittömät verot	15	-50	-48	-52
Liiketoiminnan rahavirta (A)	2 025	1 485	2 103	2 418
Investointien rahavirta:				
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 547	-695	-2 938	-1 433
Tytäryhtiöosakkeiden myynti(+)/hankinta(-) vähennettynä myynti-/hankintahetken rahavaroilla	-2 134	-1 298	-5 452	-1 298
Investointien rahavirta (B)	-3 680	-1 992	-8 390	-2 730
Rahoituksen rahavirta:				
Maksullinen oman pääoman lisäys	17	5	195	6
Pitkäaikaisten saamisten lisäys (-)/vähennys(+)	1 665	0	-53	0
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen nostot	4 000	0	8 800	0
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen takaisinmaksut	0	-116	0	-139
Lyhytaikaisten rahoituslaitoslainojen takaisinmaksut	-973	-71	-1 116	-143
Maksetut korot ja maksut rahoituskuluista	0	0	0	-95
Rahoituksen rahavirta (C)	4 709	-183	7 827	-371
Rahavarojen muutos (A+B+C) lisäys (+) / vähennys (-)	3 054	-691	1 540	-684
Rahavarat tilikauden alussa	3 331	5 482	4 841	5 491
Valuuttakurssimuutosten vaikutus rahavaroihin	-2	49	2	33
Rahavarat tilikauden lopussa	6 382	4 841	6 382	4 841

Konsernin oman pääoman muutokset

	7-12/2021	7-12/2020	2021	2020
SIDOTTU OMA PÄÄOMA				
Osakepääoma tilikauden alussa	80	80	80	80
Osakepääoma tilikauden lopussa	80	80	80	80
SIDOTTU OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	80	80	80	80
VAPAA OMA PÄÄOMA				
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden alussa	21 940	11 578	13 065	11 577
Sijoitukset sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon	2 026	1 486	10 902	1,488
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden lopussa	23 966	13 065	23 967	13 065
Edellisten tilikausien voitto (tappio) tilikauden alussa	-3 878	-4 216	-3 908	-4 112
Muuntoeron muutos	-10	34	73	34
Edellisten tilikausien voitto (tappio) tilikauden lopussa	-3 888	-4 182	-3 835	-4 078
Tilikauden voitto / tappio	-1 232	307	-1 285	204
VAPAA OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	18 847	9 191	18 847	9 191
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	18 927	9 271	18 927	9 271

Konsernin vastuut

1000 euroa	31.12.2021	31.12.2020
Toimitilojen vuokravastuut		
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	801	225
Myöhemmin erääntyvät	561	0
Yhteensä	1 363	225
Leasingvastuut		
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	18	14
Myöhemmin erääntyvät	5	0
Yhteensä	22	14
Muut annetut vastuusitoumukset		
Vakuustalletukset	228	80
Yhteensä	228	80
Lainat rahoituslaitoksilta	9 362	534
Annetut yritysikiinnitykset	8 850	4 400

Tunnuslukujen laskentakaavat

Käyttökate (EBITDA)	=	Liikevoitto/-tappio + Poistot ja arvonalentumiset	
Liikevoitto/-tappio (EBIT)	=	Liikevaihto + Liiketoiminnan muut tuotot - Materiaalit ja palvelut - Henkilöstökulut - Liiketoiminnan muut kulut - Poistot ja arvonalentumiset	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	=	$\frac{\text{Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja} + \text{Korko- ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{Korottamat velat (keskimäärin kauden aikana)}} \times 100$	x 100
Oman pääoman tuotto (ROE), %	=	$\frac{\text{Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja} - \text{Tuloverot}}{\text{Oma pääoma (keskimäärin kauden aikana)}} \times 100$	x 100
Nettovelkaantumisaste, %	=	$\frac{\text{Korolliset velat} - \text{Rahat ja pankkisaamiset}}{\text{Oma pääoma}} \times 100$	x 100
Omavaraisuusaste, %	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$	x 100
Osakekohtainen tulos (EPS)	=	$\frac{\text{Katsauskauden tulos}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä keskimäärin ilman omia osakkeita}}$	
Osakekohtainen oma pääoma	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakemäärä (keskimäärin katsauskaudella)}}$	