



Liiketoimintakatsaus 1-3/2022

LeadDesk Oyj liiketoimintakatsaus 1.1.-31.3.2022

LeadDesk Oyj Yhtiötiedote 28.4.2022 kello 9.30

LeadDesk jatkoi vahvaa kasvuaan ensimmäisellä kvartaalilla

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

Tilinpäätöstiedotteen ja puolivuositiedotteen lisäksi LeadDesk julkaisee vuoden 2022 alusta lähtien tiivisluonteiset liiketoimintakatsaukset tammi–maaliskuulta sekä heinä–syyskuulta.

Tammi–maaliskuu 2022

- Liikevaihto 6 850 (5 876) tuhatta euroa, kasvua 16,6 %
- Jatkuvan vuosilaskituksen sopimuskanta 23 036 (17 659) tuhatta euroa, kasvua 30,4 %
- Käyttökate 685 (778) tuhatta euroa, 10,0 (13,2) % liikevaihdosta

Yhtiön ohjeistus vuodelle 2022 säilyy ennallaan. Liikevaihdon vuosikasvun ohjeistetaan olevan 13–23 % sekä kannattavuuden olevan käyttökatteella ja liiketoiminnan rahavirralla mitattuna positiivinen. Ohjeistus ei huomioi merkittävän kokoisten yrityskauppojen vaikutusta liikevaihtoon tai kannattavuuteen.

Toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto kommentoi vuoden 2022 ensimmäistä kvartaalia:

”LeadDesk on eurooppalainen pilvipohjainen contact center -ohjelmistotoimittaja. Olemme yhä vahvemmin alamme eurooppalainen kärkiyhtiö ja luotettu kumppani asiakaspalvelu- ja myyntiorganisaatioille.

Vuoden 2022 strategiset teemamme toimivat kasvun perustana

Pitkän aikavälin tavoitteemme on saavuttaa 100 miljoonan euron liikevaihto sekä parantaa kannattavuuttamme yli 20 prosenttiin käyttökatteeprocentilla mitattuna. Jatkuvasti vahvistuva asemamme on huomattu myös markkinoilla. Tutkimuslaitos Frost&Sullivan (www.frost.com) toteaa analyysissään: ”LeadDeskin pilvipohjainen contact center -ohjelmisto sopii erittäin hyvin suurien kontaktimääriä käsitteleville, dynaamisille yrityksille. Yhtiön huomattava tuotekehitystiimi, korkea palvelutaso ja joustavuus ovat houkuttelevat asiakkaita myös suuryrityksiä. LeadDesk onkin kasvanut huomattavasti keskiarvoa nopeammin. Jos kasvuvauhti jatkuu samanlaisena ja yhtiö menestyy nopeasti kasvavilla markkinoilla Pohjoismaiden ulkopuolella, LeadDesk voi hyvin saavuttaa 100 miljoonan euron liikevaihdon 6–8 vuoden kuluessa.”

Liikevaihtotavoitteen saavuttamiseksi asetimme tälle vuodelle neljä strategista teemaa. Ne ovat vahva orgaaninen kasvu, kasvu yritysostoin, tuoteportfolion laajentaminen, sekä ekosysteemi- ja kumppanuusverkostojen kehittäminen.

Olemme edelleen kannattavan orgaanisen kasvun uralla. Kansainvälistä kasvuaamme tukevat pilvimurros ja kilpailukykyiset tuotteemme. Vuoden ensimmäisellä neljänneksellä orgaanista kasvua syntyi erityisesti Enterprise-asiakkuuksissa Pohjois-Euroopassa. Ensimmäisen vuosineljänneksen aikana perustimme myös tytäryhtiön Ranskaan. Tavoitteenamme on kasvattaa Ranskan tiimiämme. Alkuvuoden kasvua suhteessa edellisvuoden ensimmäiseen kvartaaliin tuki myös GetJenny-yritysosto.

Enterprise-asiakkuudet yhä keskeisemmässä roolissa

Aiemmin tiedottamamme Enterprise-asiakkaiden tilaukset ovat käyttöönottoaiheissa. LeadDesk-järjestelmät ovat asiakkaillemme liiketoimintakriittisiä. Ratkaisumme korvaa monesti vuosia tai vuosikymmeniä käytössä olleita järjestelmiä. Tästä syystä käyttöönotot kestävät asiakkaan käyttöönottovalmiudesta riippuen jopa 12 kuukautta. Käyttöönotot etenevät vaiheittain ja realisoituvat liikevaihtoomme vuoden 2022 aikana.

Enterprise-asiakkuudet ovat meille tärkeä kasvun ajuri. Olemmekin panostaneet merkittävästi sekä Enterprise-organisaatiomme että -toimitusmallimme kehittämiseen. Olen supertyytyväinen tehtyyn kehitystyöhön. Käytössämme on nyt entistä sujuvampi ja leanimpi toimitusprosessi.

Toimialamme parhaat ekosysteemit ja brändit tukemaan toisiaan

Lanseerasimme alkuvuonna LeadDesk-ohjelmistoomme uuden outbound-myyntin käyttöliittymän. Uudistettu käyttöliittymä toimii yhä paremmin yhteen asiakkaidemme muiden ohjelmistojen kanssa. Lisäksi olemme pilotoimassa sekä myyntin että asiakaspalvelun uudenlaista käyttöliittymää merkittävien ekosysteemien markkinapaikoille. Uskomme, että kyseisten ekosysteemien vahvat brändit tulevat tukemaan LeadDeskin johtavaa asemaa markkinoilla. Tavoitteenamme on julkaista käyttöliittymät kuluvan vuoden aikana.

Seuraamme geopolitiittista tilannetta tarkasti

Venäjän hyökättyä Ukrainaan on koko Euroopan turvallisuustilanne muuttunut voimakkaasti. Tilanne on järkyttänyt koko läntistä maailmaa. Kriisi onkin lisännyt makrotalouden riskejä jo entisestään epävarmassa taloustilanteessa. Se on vaikuttanut erityisesti energia-alan asiakkaisiimme Länsi-Euroopassa. Heidän LeadDesk-järjestelmän käyttönsä on ainakin väliaikaisesti vähentynyt. Seuraamme tilannetta tarkasti ja pyrimme minimoimaan kriisin vaikutuksen kasvuumme.

Huippuosaajamme ja yrityskulttuurimme ovat keskeisessä roolissa 100 miljoonan euron liikevaihtotavoitteen saavuttamisessa. Henkilöstökyselymme kertoi, että osaajamme arvostavat erityisesti onnistunutta esimiestyötämme ja työyhteisömmä yhteen hiileen puhaltamista.

Olen supervylpeä LeadDesk-tiimistämme. Tiimimme on osoittanut resilienssiä ja toimintakykyä maailmantilanteen haasteista huolimatta. Koronapandemia eri vaiheineen sekä Venäjän hyökkäys Ukrainaan ovat varmasti verottaneet kaikkien voimavaroja. Olemme silti sinnikkäästi tukeneet toisiaamme – yhdessä olemme vahvempia. Suuntaamme luottavaisina, mutta valppaina kohti tulevia vuosineljänneksiä.”

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 myyntin 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