



Tilinpäätöstiedote 2022

LeadDesk Oyj tilinpäätöstiedote 1.1.-31.12.2022

LeadDesk Oyj Yhtiötiedote 23.2.2023 kello 9.00

Menestyksellä H2 siivitti LeadDeskin liikevaihdon 14 % kasvuun käyttökateprosentilla 14 %

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

Heinä-joulukuu 2022

- Liikevaihto 14 320 (12 545) tuhatta euroa, kasvua 14,1 %
- Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto* 14 320 (12 691) tuhatta euroa, kasvua 12,8 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 24 300 (23 228**) tuhatta euroa, kasvua 4,0 %
- Käyttökate 1 953 (1 189) tuhatta euroa, 13,6 (9,5) % liikevaihdosta
- Vertailukelpoinen pro forma käyttökate* 1 953 (1 209) tuhatta euroa, 13,6 (9,5) % liikevaihdosta

Tammikuu-joulukuu 2022

- Liikevaihto 28 084 (24 567) tuhatta euroa, kasvua 14,3 %
- Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto* 28 084 (25 536) tuhatta euroa, kasvua 10,0 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 24 300 (22 370) tuhatta euroa, kasvua 8,6 %
- Käyttökate 3 301 (3 057) tuhatta euroa, 11,8 (12,2) % liikevaihdosta
- Vertailukelpoinen pro forma käyttökate* 3 301 (2 959) tuhatta euroa, 11,8 (11,6) % liikevaihdosta
- Liiketulos -1 543 (-990) tuhatta euroa, -5,5 (-4,0) % liikevaihdosta
- Tilikauden tulos -1 782 (-1 285) tuhatta euroa
- Liiketoiminnan rahavirta 1 678 (2 103) tuhatta euroa
- Osakekohtainen tulos -0,33 (-0,24) euroa

Näkymät vuodelle 2023

Yhtiö ohjeistaa vuoden 2023 liikevaihdon vuosikasvun olevan 6-14 % sekä kannattavuuden olevan käyttökateprosentilla mitattuna 11-16 %. Ohjeistus ei huomioi merkittävän kokoisten yrityskauppojen vaikutusta liikevaihtoon tai kannattavuuteen.

Keskeiset tunnusluvut, konserni

1000 euroa	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
Liikevaihto	14 320	12 545	28 084	24 567
Liikevaihdon kasvu, %	14.1 %	65,3 %	14,3 %	78,0 %
Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto*	14 320	12 691	28 084	25 536
Vertailukelpoisen liikevaihdon kasvu, %	12,8%	14,4 %	10,0 %	14,8 %
Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta	24 300	22 370	24 300	22 370
Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu, %	8,6 %	86,0 %	8,6 %	86,0 %
Käyttökate, % liikevaihdosta	13,6 %	9,5 %	11,8 %	12,4 %
Liiketulos, % liikevaihdosta	-3,5 %	-9,1 %	-5,5 %	-4,0 %
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-6,4 %	-16,3 %	-9,9 %	-9,1 %
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	-1,4 %	-9,6 %	-5,4 %	-3,5 %
Omavaraisuusaste, %	56,3 %	52,9 %	56,3 %	52,9 %
Nettovelkaantumisaste, %	30,9 %	15,4 %	30,9 %	15,4 %
Tulos / osake, eur	-0,11	-0,23	-0,33	-0,24
Tulos / osake, eur (laimennusvaikutus huomioituna)	-0,11	-0,23	-0,33	-0,24
Henkilöstön lukumäärä kauden lopussa	170	186	170	186

* Vertailukelpoinen pro forma liikevaihto sisältää elokuussa 2021 tehdyn GetJenny Oy-yrityskaupan liikevaihdon ikään kuin yhtiö olisi ollut osa konsernia koko tilikauden 2021.

** Vertailuajankohta kesäkuun loppu 2022

Toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto kommentoi vuotta 2022:

"LeadDesk on pilvipohjaisten contact center -ohjelmistojen kärkiyhtiö Euroopassa. Vuonna 2022 kasvutarinamme jatkui vahvana ja autoimme yhä useampia asiakaspalvelu- ja myyntitiimejä työskentelemään tehokkaammin. LeadDeskin tuotteen mahdollistaman tehokkuuden ansiosta asiakasyritystemme tarjoama asiakaskokemus paranee ja myyntityön tuottavuus kasvaa. Esimerkkejä LeadDeskin vuoden 2022 kohokohdista olivat merkittävät sopimukset terveydenhuoltoon ja julkiselle sektorille mm. Päijät-Hämeen hyvinvointikuntayhtymälle sekä Istekki Oy:lle, jonka omistaja-asiakkaina toimivat lukuisat terveydenhuollon ja julkisen sektorin toimijat.

Erinomainen päätös vuodelle 2022

Vuoden 2022 jälkimmäinen puolisko oli menestyksenkäs ja enterprise-liiketoimintamme eli suurasiakkaiden kanssa tehtävä liiketoiminta kasvoi hyvin erityisesti Suomessa ja Norjassa. Aiemmin julkaistut enterprise-asiakkuuksien käyttöönottoprojektit ovat päättyneet ja enterprise-asiakkuudet tuottivat neljännellä kvartaalilla 43 % koko yhtiön liikevaihdosta. Toisella kvartaalilla kasvuamme hidasti energiasektorin asiakkaidemme geopolittisesta tilanteesta johtuneet haasteet, mutta asiakasryhmän tilanne on tasoittunut. Lisäksi saimme Espanjan markkinalla yhä vahvemman jalansijan, jonka päälle voimme jatkossakin rakentaa kasvua.

Vuoden toisella puoliskolla kiinnitimme erityistä huomiota kannattavuutta parantaviin toimenpiteisiin, ja käyttökateprosenttimme kasvoi toisella vuosipuoliskolla 14 prosenttiin. Haluamme jatkossakin ylläpitää hyvää kannattavuutta, sillä se parantaa mahdollisuuksiamme reagoida markkinan muutoksiin ja luo vahvemman tukirangan liiketoiminnan kasvattamiseen epävarmoinakin aikoina.

Vuoden 2023 osalta ohjeistamme vuoden 2023 liikevaihdon vuosikasvun olevan 6-14 % sekä kannattavuuden olevan käyttökateprosentilla mitattuna 11-16 %. Makrotalouden epävarmuuksista huolimatta emme ole joutuneet muuttamaan kannattavan kasvun strategiaamme ja aiomme jatkaa sillä tiellä myös vuonna 2023. Vuoden 2023 alussa tapahtunut ruotsin ja norjan kruunujen heikentyminen suhteessa euroon luo kuitenkin pientä laskupainetta euromääräiseen liikevaihdon kasvuun, sillä noin 38% vuoden 2022 liikevaihdostamme kertyi kyseisistä maista.

Vuoden 2023 alussa tekemämme onnistuneet rekrytoinnit mahdollistavat kannattavan kasvumme jatkossakin. Uusin rekrytointimme on pienten ja keskisuurten asiakkaiden eli SME-segmentin myyntijohtaja Kai Leppänen. Kai on todellinen SaaS-myynti huippuammattilainen ja Kain tehtävänä on nostaa SME-myyntimme uudelle tasolle. Uusi talousjohtajamme Kaisa Rönkkö tuo mukanaan pitkän kokemuksensa liiketoimintalähtöisestä talousjohtamisesta ja rahoituksesta. Talousjohtajien kapulanvaihto on sujuva, sillä väliaikainen talousjohtajamme Paul Stenbäck jatkaa LeadDeskin johtoryhmässä ja vastaa jatkossa liiketoiminnan kehityksestä keskittyen erityisesti yrityskauppiin.

Tuotekehitystiimimme teki superhyvää työtä vuoden 2022 aikana. Julkaisimme keväällä uuden, tehokkaamman käyttöliittymän asiakkaidemme myyntitiimien käyttöön. Strategiamme mukaisesti liityimme vahvemmin suosittuihin ekosysteemeihin, kuten Salesforce ja Zendesk. Salesforce-asiakkuudenhallintajärjestelmän markkinapaikalla julkaisemamme LeadDesk Talk -sovellus onkin jo saanut mukavasti huomiota sekä ensimmäisen merkittävän pilottiasiakkaan.

Valmiina menestymään markkinan murroksessa

Euroopan contact center -pilvipalveluiden markkinan ennustetaan tulevana vuosina jatkavan kasvuaan, sillä asiakasyritysten siirtyminen kohti pilvipalveluja on edelleen kesken. LeadDeskin mahdollisuudet menestyä tässä markkinassa ovat erinomaiset, sillä luotettavan ja globaalin infrastruktuurimme ansiosta meillä on selkeää kilpailuetua ydinmarkkinoillamme.

LeadDeskin kilpailuetu syntyy paikallisen läsnäolon lisäksi kyvystä mukautua paikallisiin tarpeisiin. Alati muuttuva ja maakohtainen sääntely vaikuttaa asiakkaidemme liiketoimintaan ja luo kysyntää uusille pilviratkaisuille. Sääntely toimii vallihautana meidän ja kilpailijoiden välillä, sillä sääntely vaihtelee merkittävästi Euroopan maasta toiseen. Suurten, usein pohjoisamerikkalaisten, järjestelmätoimittajien tuotteiden muokkaus vastaamaan kunkin markkinan sääntelyä ja erityispiirteitä on hidasta ja kallista. Vastaavasti LeadDeskin pienten, paikallisten kilpailijoiden on hankalaa löytää resursseja, joilla kehittää tuotettaan uusille markkinoille sopivaksi.

Ketteränä toimijana meillä on erittäin hyvä mahdollisuus kasvattaa LeadDeskin myyntiä muuttuvassa sääntely-ympäristössä. Esimerkiksi vuoden 2022 aikana kehitimme tuotettamme vastaamaan Ranskan muuttuneeseen puhelinnumeroregulaatioon ja Suomen kirjallista kaupan vahvistamista koskevaan lakimuutokseen.

Nopeasti kehittyvä tekoäly tarjoaa mahdollisuuksia tehostaa asiakaspalvelua merkittävästi. OpenAI:n ja Googlen kilpajuoksu kirittää tekoälyn evoluutiota. Jatkossakin asiakaspalvelu ja myynti tulevat kuitenkin edellyttämään teknologian ja ihmisen saumatonta yhteistyötä. Pitkällä ja keskipitkällä aikavälillä näemme, että tekoäly täydentää tuotettamme ja tarjoaa kutkuttavia mahdollisuuksia tuotekehitykseemme. Kehitystyö tekoälyn laajemmasta käytöstä tuotteessamme on jo käynnissä. Kaikki LeadDeskin kautta käydyt puhelut ovat jo saatavilla myös tekstimuodossa, mikä mahdollistaa tekoälyteknologian hyödyntämisen. Chatbotimme on itsessään jo tekoälyyn pohjautuva tuote, ja alan kehitysloikkien myötä kykenemme muun muassa merkittävästi nopeuttamaan sen käyttöönottoa.

Asiakastyytyväisyys on SaaS-liiketoiminnan kannalta ratkaisevaa. Kasvumme ehto on, että nykyiset asiakkaamme ovat tyytyväisiä LeadDeskin järjestelmään ja palveluun. Viimeisellä vuosineljänneksellä toteutetun asiakastyytyväisyyskyselyn mukaan asiakkaamme antoivat meille arvosanan 4/5. Sekä asiakaspalvelun että myynnin järjestelmämme saivat runsaasti kiitosta laajoista toiminnallisuuksistaan.

Haluamme ylittää asiakkaidemme toiveet ja siksi panostamme jatkossakin vahvaan ydinratkaisujemme tuotekehitykseen. Olemme muun muassa tehneet avainrekrytointeja, jotta voimme kehittää tuotteemme tekoälyominaisuuksia. Tarjoamme ratkaisun, jonka avulla hyvinkin erilaiset asiakaspalvelu- ja myyntiorganisaatiot voivat toimia tehokkaasti. LeadDeskiä käyttävät jo esimerkiksi erilaiset terveydenhuollon toimijat, telekommunikaatioala, julkishallinto, taksikeskukset, pankit ja ulkoistetut contact center -yritykset.

Sitoutunut tiimi kantaa voittoa

Olen superkiitollinen LeadDeskin tiimin sitoutuneesta työstä vuonna 2022! Sitoutuneisuudesta kertoo myös syksyllä järjestetyn henkilöstölle sunnatun optio-ohjelmamme suosio. Työntekijöillämme oli mahdollisuus ostaa yhtiön osakkeita ja saada ostettuja osakkeita vastaan ylimääräisiä optioita. Ohjelman kautta lukuisista työntekijöistä ja hallituksen jäsenistä tuli yhtiömme uusia omistajia. Suuren kiitoksen ansaitsevat myös asiakkaamme, sijoittajamme ja yhteistyökumppanimme! Vahvalla yhteishengellä teemme vuodesta 2023 entistä menestyksekkäämmän.”

Taloudellinen katsaus 1.1.-31.12.2022

Konsernin taloudellinen tulos ja kannattavuus

LeadDesk-konsernin tilikauden liikevaihto oli 28 084 (24 567) tuhatta euroa. Liikevaihto kasvoi 3 517 tuhatta euroa eli 14,3 %. Katsauskauden liikevaihto oli 14 320 (12 545) tuhatta euroa. Vertailukelpoinen (pro forma) liikevaihto oli tilikaudella 28 084 (25 536) tuhatta euroa. Pro forma liikevaihto sisältää elokuussa 2021 tehdyn GetJenny Oy-yrityskaupan liikevaihdon ikään kuin yhtiö olisi ollut osa konsernia koko tilikauden 2021. Vertailukelpoinen liikevaihto kasvoi orgaanisen kasvun myötä erityisesti Suomessa, Norjassa ja Espanjassa.

Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta oli 31.12.2022 yhteensä 24 300 (22 370) tuhatta euroa, ja jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu oli 8,6 (86,0) %, sisältäen yritysostot. Yhtiön jatkuvalaskutteinen liikevaihto oli joulukuussa 2022 yhteensä 1 915 (1 786) tuhatta euroa.

Konsernin tilikauden käyttökate oli 3 301 (3 057) tuhatta euroa eli 11,8 (12,4) % liikevaihdosta. Käyttökate kasvoi liikevaihdon skaalautumisen myötä. Katsauskauden käyttökate oli 1 953 (1 189). Katsauskauden käyttökateen parantuminen verrattuna vertailukauteen johtui liikevaihdon skaalautumisesta sekä vertailukauden epätasaisesta kulujen jakautumisesta vuoden 2021 ensimmäisen ja toisen puolivuotiskauden välillä. Tilikauden vertailukelpoinen (pro forma) käyttökate oli 3 301 (2 959) tuhatta euroa.

Konsernin liiketulos oli -1 543 (-990) tuhatta euroa eli -5,5 (-4,0) % liikevaihdosta. Liikevoiton heikentyminen johtui pääasiassa kasvaneista aktivoitujen tuotekehitysmenojen poistoista.

Konsernin tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja oli -1 713 (-1 236) tuhatta euroa ja tilikauden tulos -1 782 (-1 285) tuhatta euroa.

Konsernin osakekohtainen tulos oli -0,33 (-0,24) euroa ja laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos -0,33 (-0,24) euroa.

Tase, rahoitus ja investoinnit

Konsernin taseen loppusumma 31.12.2022 oli 32 761 (37 521) tuhatta euroa. Konsernin liikearvo pieneni tilikauden aikana poistojen myötä ja oli vuoden lopussa 18 079 (20 333) tuhatta euroa. Konsernin oma pääoma oli 17 370 (18 927) tuhatta euroa ja nettovelka katsauskauden lopussa 5 376 (2 915) tuhatta euroa. Nettovelan kasvuun vaikutti tammikuussa 2022 tehty Loxyssoft-yrityskaupan lisäkauppahinta, yhteensä 1 479 tuhatta euroa, sekä tilikauden negatiivinen investointien kassavirta. Nettovelkaantumisaste oli 30,9 (15,4) % ja omavaraisuusaste 56,3 (52,9) %. Yhtiöllä on käytettävissään 1 000 tuhannen euron tililimiitti, josta 31.12.2022 oli käytössä 16 tuhatta euroa.

Rahavarat tilikauden päättyessä 31.12.2022 olivat 2 583 (6 382) tuhatta euroa. Tilikauden päättyessä konsernin myyntisaamiset olivat 2 892 (2 173) tuhatta euroa ja ostovelat 931 (1 472) tuhatta euroa.

Oma pääoma osaketta kohden 31.12.2022 oli 3,20 (3,59) euroa. Laimennusvaikutuksella huomioitu oma pääoma osaketta kohden oli 2,85 (3,35) euroa.

Liiketoiminnan rahavirta maksettujen korkojen ja välittömien verojen jälkeen oli 1 678 (2 103) tuhatta euroa. Liiketoiminnan rahavirran heikkenemiseen verrattuna edellisvuoteen vaikuttivat tavanomaiset muutokset käyttöpääomassa (myyntisaamisten kasvu ja ostolaskujen pienentyminen). Konsernin investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 2 822 (2 938) tuhatta euroa. Investoinnit kohdentuivat pääosin LeadDesk-pilvipalvelun tuotekehitykseen. Investointien rahavirtaan vaikutti lisäksi tammikuussa 2022 tehty Loxyssoft-yrityskaupan lisäkauppahinta, yhteensä 1 479 tuhatta euroa. Rahoituksen rahavirta oli tilikauden aikana -1 035 (7 827) tuhatta euroa.

Henkilöstö, johto ja hallinto

Konsernin henkilöstömäärä 31.12.2022 oli 170 (186) henkilöä.

Konsernin johtoryhmän muodostavat toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto, Paul Stenbäck (Chief Financial Officer), Kai Leppänen (Vice President of SME Sales 9.1.2023 lähtien), Toni Laturi (Vice President of Product), Mika Matikainen (Vice President of Enterprise Sales), Saija Poursu (Vice President of Business) ja Jarno Tenni (Vice President of Engineering). Kaisa Rönkkö aloittaa yhtiön talousjohtajana (Chief Financial Officer) 1.3.2023, jolloin Paul Stenbäck siirtyy vastaamaan yhtiön strategisesta kehittämisestä, fokuksena erityisesti yrityskaupat (Vice President of Corporate Development).

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

LeadDesk Oyj:n tarkastusvaliokunnan jäsenenä toimivat Eija Kuittinen (pj) ja Petri Niemi.

Muutokset yhtiön konsernirakenteessa tilikaudella

Yhtiö perusti vuoden 2022 maaliskuussa tytäryhtiön Ranskaan (LeadDesk SAS). Tytäryhtiö konsolidoidaan osana LeadDesk-konsernia.

Yhtiökokous

LeadDesk Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidettiin Helsingissä 28.3.2022. Yhtiökokouksessa vahvistettiin vuoden 2021 tilinpäätös sekä myönnettiin hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle vastuuvapaus tilikaudelta 2021. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksestä, että tilikaudelta 2021 yhtiön voitonjakokelpoisista varoista ei makseta osinkoa.

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

Hallituksen jäsenille päätettiin maksaa kuukausipalkkiot seuraavasti: hallituksen puheenjohtajalle 3 000 euroa ja hallituksen jäsenille 1 500 euroa. Hallituksen jäsenten matkakulut päätettiin korvata yhtiön matkustussäännön mukaisesti. Lisäksi tarkastusvaliokunnan puheenjohtajalle päätettiin maksaa 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 päätettiin maksaa palkkio yhtiön hyväksymän kohtuullisen laskun mukaan.

Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 538 754 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 30.6.2023 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 538 754 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 merkintätuoikeudesta poikkeamiseen. Yhtiön hallitus saa päättää myös osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisesta yhtiön hallituksen jäsenille sillä edellytyksellä, ettei tämä tapahdu paremmin ehdoin kuin erityisten oikeuksien antaminen muissa anneissa. Hallituksen jäsenten osuus

kokonaislukumäärästä kunkin optio-ohjelman osakkeisiin oikeuttavista erityisistä oikeuksista voi olla maksimissaan 5 %. Valtuutus on voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2023 asti. Valtuutus kumoaa aikaisemmat käyttämättömät osakeantia ja optio-oikeuksien sekä muiden osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamista koskevat valtuutukset.

Hallituksen esitys jakokelpoisten varojen käsittelyksi

Tilikauden 2022 lopussa konsernin emoyhtiön jakokelpoinen oma pääoma on 16 221 320,30 euroa. LeadDesk Oyj:n hallitus esittää varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2022 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 31.12.2022 oli yhteensä 5 442 484 (5 387 540) kappaletta ja tilikaudella keskimäärin 5 424 483 (5 276 717). Laimennusvaikutuksella huomioituna osakkeita oli 31.12.2022 yhteensä 6 121 400 (5 971 100). Toisella vuosipuoliskolla osakkeiden lukumäärä oli keskimäärin 5 437 480 (5 349 522). Yhtiön markkina-arvo oli tilikauden päättyessä 44 084 120 (113 138 340) euroa.

Optio-oikeuksilla merkittiin tilikauden aikana 54 944 uutta osaketta. Osakkeiden merkintähinta 353 123,96 euroa kirjattiin omaan pääomaan. Tilikauden päättyessä yhtiön hallussa ei ollut sen omia osakkeita.

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 31.12.2022 oli 4,41 % eli 239 947 osaketta ja optio-oikeuksista 15,04 %.

Yhtiöllä oli tilikauden lopussa 2 749 (31.12.2021: 2 496) osakkeenomistajaa. Hallintarekisteröidyn omistuksen osuus oli 28,89 % (31.12.2021: 31,40 %) osakekannasta. LeadDesk Oyj:n 10 suurinta osakkeenomistajaa 31.12.2022 on esitetty alla olevassa taulukossa. Kymmenen suurimman osakkeenomistajan osuus oli 72,77 % osakkeiden kokonaismäärästä.

Osakkeenomistaja	Osakkeiden lukumäärä	Omistusosuus, %
1. Skandinaviska Enskilda Banken AB*	1 082 191	19,88
2. Pukkinen Lauri Juhani	810 994	14,90
3. Danske Bank A/S*	457 850	8,41
4. OP Fin Small Cap	411 432	7,56
5. Sirkiä Olli Heikki	367 128	6,75
6. O Nokso-Koivisto Oy	221 890	4,08
7. Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma	170 000	3,12
8. Eläkevakuutusyhtiö Veritas	169 000	3,11
9. Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	160 000	2,94
10. Sijoitusrahasto Aktia Nordic Micro Cap	110 000	2,02

*Hallintarekisteröity omistus

Kaupankäynti Nasdaq First North Helsinki -markkinapaikalla 1.1.-31.12.2022

Tammi-joulukuu 2022	Osakevaihto, kpl	Arvo yhteensä, euroa	Korkein, euroa	Alin, euroa	Keskihinta, euroa	Viimeisin, euroa

LEADD	2 238 075	21 331 180	23,60	5,10	10,76	8,10
			31.12.2022		31.12.2021	
Markkina-arvo, euroa			44 084 120		113 138 340	
Osakkeenomistaja			2 749		2 496	

Hallituksen valtuutukset

Yhtiön hallituksella on valtuutus 538 754 osakkeen osakeantiin ja 538 754 oman osakkeen oston. Valtuutukset ovat voimassa 30.6.2023 asti.

Optio-ohjelmat

Yhtiö on tarjonnut henkilöstölleen osakeoptio-ohjelmia osana kannustin- ja sitouttamisohjelmaa. Yhtiöllä on seitsemän optio-ohjelmaa ja 31.12.2022 optio-oikeuksia oli merkitemättä yhteensä 678 916 kappaletta. Jokainen optio-oikeus oikeuttaa merkitemään yhden uuden osakkeen. Tilikauden aikana optioita merkittiin yhteensä 54 944 kappaletta. Optio-ohjelman 2015 merkintäaikanaan merkitemättömät optiot 1 000 kappaletta on mitätöity.

Yhtiön hallitus perusti 5.4.2022 optio-ohjelman 2022, jossa on yhteensä 150 000 optiota. Yhtiön hallitus päätti 9.9.2022 muuttaa osakkeiden osakekohtaisen merkintähinnan. Uusi osakekohtainen merkintähinta on 6,00 euroa. Ennen muutosta osakekohtainen merkintähinta oli 11,90 euroa. Muutos tehtiin, jotta optio-ohjelman tarkoitus sitouttaa optionhaltijat yhtiön osakkeen arvon kehittämiseksi säilyisi. Tällä tavalla yhtiön ja optionhaltijoiden välille voidaan luoda pitkäaikainen, yhtiötä sekä taloudellisesti että toiminnallisesti, hyödyttävä suhde. Optio-ohjelman muut ehdot säilyivät ennallaan.

Yhtiö tiedotti 9.9.2022 hallituksen päätöksestä allokoita optio-oikeuksia kannustaakseen yhtiön työntekijöitä ja hallituksen jäseniä sijoittamaan ja lisäämään omistusosuuttaan yhtiössä. Yhtiön hallituksen päätöksen mukaan työntekijät ja hallituksen jäsenet, jotka ostivat osakkeita 9.9.-25.9.2022 välisenä aikana saivat ylimääräisenä kannustimena yhden optio-oikeuden jokaista ostettua osaketta kohti. Kyseisen ostoperiodin aikana osakkeita ostettiin työntekijöiden ja hallituksen toimesta yhteensä 31 694 kappaletta. Joulukuussa 2022 optio-oikeuksia jaettiin tämän perusteella 28 790 kappaletta vuoden 2022 optio-ohjelmasta. Optio-oikeuksien pienempi lukumäärä verrattuna osakehankintoihin johtui yhtiökokouksen asettamasta rajoituksesta, jonka mukaan hallitukselle voidaan allokoita maksimissaan 5% optio-ohjelman optio-oikeuksien kokonaislukumäärästä.

Yllä olevan lisäksi yhtiön optio-ohjelman 2021 optioita jaettiin johtohenkilöille 29.3.2022 tiedotetun mukaisesti 24 000 kappaletta.

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

Optio-ohjelma	Kokonaismäärä	Merkitemättä	Merkintähinta, euroa/osake	Merkintäaika
2017	137 225	60 775	0,004	15.2.2019-31.12.2027
2019	36 350	0	0,004	15.2.2019-31.12.2025
2019A	37 316	10 561	7,50	1.5.2020-1.5.2023
2019B	204 659	157 580	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
2022	150 000	150 000	6,00	1.1.2025-31.12.2027

Merkittävät lähiajan riskit ja epävarmuustekijät

Makrotaloudellinen epävarmuus voi vaikuttaa LeadDeskin taloudellisiin näkymiin. Talouskasvun hidastuminen saattaa heikentää tuotteen kysyntää ja inflaation kasvu muodostaa kustannuspaineita. Korkeiden nousu ja osakemarkkinoiden heilunta osaltaan kasvattaa lainakustannuksia ja voi vaikeuttaa uuden rahoituksen

saantia. Lisäksi yhtiöllä on merkittävää liiketoimintaa Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa, ja kyseisten maiden valuuttojen heikentyminen suhteessa euroon voisi heikentää yhtiön eurossa laskettua liikevaihdon kasvua.

Yhtiöllä ei ole suoria asiakkaita Ukrainassa, mutta Ukrainan sodalla voi olla epäsuoria vaikutuksia yhtiön kasvuun. Yhtiön energia-alan loppuasiakkaat saattavat vähentää LeadDesk-järjestelmän käyttöä erityisesti kaasumarkkinan epävarmuuden jatkuessa. Lisäksi yhtiön merkittävän asiakkaan yksi merkittävä loppuasiakas on ukrainalainen yhtiö.

Enterprise-asiakassegmentin kasvu on olennainen osa yhtiön pitkän aikavälin kasvustrategiaa. Strategian toteutumiselle on tärkeää, että uusien asiakkaiden käyttöönottoprojektit onnistuvat ja että tuotteen kilpailukyky säilyy hyvänä. LeadDeskin kasvun kannalta merkittävää on myös onnistuminen yritysostoissa ja niihin liittyvässä integraatiotyössä.

Euroopassa vauhdikkaasti kehittyvä tietosuoja- ja viestintäsääntely saattavat osaltaan tuoda odottamattomia riskejä LeadDeskin toimintaympäristöön. Lisäksi markkinamurroksessa joillakin markkinoilla voidaan nähdä lyhytaikaista aggressiivista hintakilpailua. LeadDesk pyrkii varautumaan nopeisiin markkinamuutoksiin ja reagoimaan kunkin markkinan vaatimalla tavalla.

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.

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. Viranomaismääräysten mukaiset liikkumisrajoitukset voivat myös vaikeuttaa LeadDeskin liiketoimintaa.

Tilikauden päättymisen jälkeiset tapahtumat

Kai Leppänen nimitettiin yhtiön Vice President of Sales-tehtävään ja johtoryhmän jäseneksi 9.1.2023 alkaen. Leppäsen päätoimipaikka on Madrid, Espanja, ja hän tulee johtamaan yhtiön SME-liikevaihtosegmentin kasvua Euroopan laajuisesti.

Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2023

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

- Tilinpäätös ja hallituksen toimintakertomus vuodelta 2022: 23.2.2023
- Liiketoimintapäivitys tammi-maaliskuu 2023: 24.4.2023
- Puolivuosikatsaus tammi-kesäkuu 2023: 7.8.2023
- Liiketoimintapäivitys tammi-syyskuu 2023: 25.10.2023

Lisäksi yhtiö julkaisee 23.2.2023 kutsun varsinaiseen yhtiökokoukseen, joka järjestetään 22.3.2023.

Tiedotustilaisuus

LeadDesk järjestää sijoittajille, medialle ja analyytikoille tarkoitetun tiedotustilaisuuden 23.2.2023 kello 11.00. Yhtiö on julkaissut kokouskutsun ohjeineen 13.2.2023.

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. Vuonna 2022 konsernin liikevaihto oli 28,1 miljoonaa euroa, josta ulkomaisen liikevaihdon osuus oli 58 %. Konsernilla on toimistot kahdeksassa maassa Euroopassa ja LeadDesk-pilvipalvelua käyttää noin 1 900 asiakasta ympäri maailmaa. LeadDesk Oyj:n osake on kaupankäynnin kohteena First North Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella LEADD. www.leaddesk.com

TAULUKKO-OSA 1.1.-31.12.2022

Tilikauden laadintaperiaatteet

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

Konsernin tuloslaskelma (FAS)

1000 euroa	1.7.- 31.12.2022	1.7.- 31.12.2021	1.1.- 31.12.2022	1.1.- 31.12.2021
Liikevaihto	14 320	12 545	28 084	24 567
Liiketoiminnan muut tuotot	91	127	102	170
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	-3 445	-3 003	-6 836	-5 751
Varastojen lisäys (-vähennys)	0	0	0	-6
Ulkopuoliset palvelut	-489	-346	-889	-482
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-3 934	-3 349	-7 725	-6 239
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot	-4 402	-4 452	-9 064	-8 575
Henkilösivukulut	-1 122	-1 047	-2 220	-2 028
Henkilöstökulut yhteensä	-5 524	-5 499	-11 283	-10 603
Poistot ja arvonalentumiset				
Liikearvopoistot	-1 127	-1 152	-2 254	-2 120
Suunnitelman mukaiset poistot	-1 328	-1 215	-2 589	-1 927
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-2 455	-2 367	-4 843	-4 047
Liiketoiminnan muut kulut	-3 001	-2 636	-5 878	-4 838
Liikevoitto (-tappio)	-502	-1 178	-1 543	-990
Rahoitustuotot ja -kulut				
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista				
Rahoitustuotot	149	232	172	306
Rahoituskulut	-201	-297	-342	-551
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-52	-65	-170	-245
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-555	-1 244	-1 713	-1 236
Tilinpäätössiirrot				
Tilinpäätössiirrot yhteensä				
Tuloverot	-31	12	-69	-49
Tilikauden voitto (tappio)	-585	-1 232	-1 782	-1 285

Osakekohtainen tulos

1000 euroa	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
Tulos/osake	-0,11	-0,23	-0,33	-0,24
Tulos/osake (laimennusvaikutus huomioitu)	-0,11	-0,23	-0,33	-0,24

Käyttökate (EBITDA)

1000 euroa	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
Liikevoitto/-tappio (EBIT)	-502	-1 178	-1 543	-990
Liikearvopoistot	1 127	1 152	2 254	2 120
Suunnitelman mukaiset poistot	1 328	1 215	2 589	1 927
Käyttökate (EBITDA)	1 953	1 189	3 301	3 057

Konsernin tase (FAS)

1000 euroa	31.12.2022	31.12.2021
VASTAAVAA		
Pysyvät vastaavat		
Aineettomat hyödykkeet		
Aineettomat oikeudet	13	25
Liikearvo	18 079	20 333
Muut pitkävaikutteiset menot	6 399	6 098
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	24 491	26 456
Aineelliset hyödykkeet		
Koneet ja kalusto	117	146
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	117	146
Sijoitukset omistusyhteisyrityksissä	874	805
Sijoitukset yhteensä	874	805
Pysyvät vastaavat yhteensä	25 482	27 408
Vaihtuvat vastaavat		
Vaihto-omaisuus		
Aineet ja tarvikkeet	0	0
Vaihto-omaisuus yhteensä	0	0
Saamiset		
Pitkäaikaiset saamiset		
Muut saamiset	82	97
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	82	97
Lyhytaikaiset		
Myyntisaamiset	2 892	2 173
Muut saamiset	117	128
Siirtosaamiset	1 605	1 334
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	4 614	3 634
Saamiset yhteensä	4 695	3 731
Rahat ja pankkisaamiset	2 583	6 382
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	7 279	10 114
VASTAAVAA YHTEENSÄ	32 761	37 521

Konsernin tase (FAS)

1000 euroa	31.12.2022	31.12.2021
VASTATTAVAA		
Oma pääoma		
Osakepääoma	80	80
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	24 320	23 967
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-5 193	-3 908
Valuuttakurssierot	-55	73
Tilikauden tulos	-1 782	-1 285
Oma pääoma yhteensä	17 370	18 927
Verotusperusteiset varaukset	200	53
Vieras pääoma		
Pitkäaikainen vieras pääoma		
Lainat rahoituslaitoksilta	5 866	7 943
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	5 866	7 943
Lyhytaikainen vieras pääoma		
Pääomalainat	0	66
Lainat rahoituslaitoksilta	2 093	1 354
Saadut ennakot	1 927	1 759
Ostovelat	931	1 472
Muut velat	1 414	1 617
Siirtovelat	2 960	4 330
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	9 325	10 598
Vieras pääoma yhteensä	15 191	18 541
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	32 761	37 521

Konsernin rahavirtalaskelma (FAS)

1000 euroa	1.7.- 31.12.2022	1.7.- 31.12.2021	1.1.- 31.12.2022	1.1.- 31.12.2021
Liiketoiminnan rahavirta:				
Voitto (tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-555	-1 244	-1 713	-1 236
Oikaisut:				
Suunnitelman mukaiset poistot	2 455	2 368	4 843	4 047
Realisoitumattomat kurssivoitot ja -tappiot	-38	6	-51	6
Muut tuotot ja kulut, joihin ei liity maksua	206	25	448	-106
Rahoitustuotot ja -kulut	91	60	222	240
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	2 159	1 215	3 749	2 952
Käyttöpääoman muutos:				
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys(-)/vähennys(+)	397	1 989	-1 262	1 260
Vaihto-omaisuuden lisäys(-)/vähennys(+)	0	0	0	6
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys(+)/vähennys(-)	-922	-1160	-585	-1 872
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	1 633	2 043	1 902	2 346
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-44	-17	-207	-253
Saadut korot liiketoiminnasta	-7	-16	2	58
Maksetut välittömät verot	67	15	-20	-48
Liiketoiminnan rahavirta (A)	1 649	2 025	1 678	2 103
Investointien rahavirta:				
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 426	-1 547	-2 822	-2 938
Tytäryhtiöosakkeiden myynti(+)/hankinta(-) vähennettynä myynti-/hankintahetken rahavaroilla	0	-2 134	-1 479	-5 452
Investoinnit muihin sijoituksiin	-69		-69	
Investointien rahavirta (B)	-1 495	-3 680	-4 370	-8 390
Rahoituksen rahavirta:				
Maksullinen oman pääoman lisäys	0	17	353	195
Pitkäaikaisten saamisten lisäys (-)/vähennys(+)	0	1 665	16	-53
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen nostot	0	4 000	0	8 800
Rahoituslaitoslainojen takaisinmaksut	-663	-973	-1 338	-1 116
Lyhytaikaisten pääomalainojen takaisinmaksut	-30	0	-66	0
Rahoituksen rahavirta (C)	-693	4 709	-1 035	7 827
Rahavarojen muutos (A+B+C) lisäys (+) / vähennys (-)	-539	3 054	-3 726	1 540
Rahavarat tilikauden alussa	3 148	3 331	6 382	4 841
Valuuttakurssimuutosten vaikutus rahavaroihin	-26	-2	-73	2
Rahavarat tilikauden lopussa	2 853	6 382	2 583	6 382

Konsernin oman pääoman muutokset

1000 euroa	7-12/2022	7-12/2021	2022	2021
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	24 320	21 940	23 967	13 065
Sijoitukset sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon	0	2 027	353	10 902
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden lopussa	24 320	23 967	24 320	23 967
Edellisten tilikausien voitto (tappio) tilikauden alussa	-6 390	-3 961	-5 193	-3 908
Edellisten tilikausien voitto (tappio) tilikauden lopussa	-6 390	-3 961	-5 193	-3 908
Tilikauden voitto / tappio	-585	-1 232	-1 782	-1 285
Muuntoero tilikauden alussa	-14	83	73	25
Muuntoeron muutos	-41	-10	-128	48
Muuntoero tilikauden lopussa	-55	73	-55	73
VAPAA OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	17 290	18 847	17 290	18 847
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	17 370	18 927	17 370	18 927

Konsernin vastuut

1000 euroa	31.12.2022	31.12.2021
Toimitilojen vuokravastuut		
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	616	801
Myöhemmin erääntyvät	250	561
Yhteensä	866	1 363
Leasingvastuut		
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	3	18
Myöhemmin erääntyvät	1	5
Yhteensä	4	22
Muut annetut vastuusitoumukset		
Vakuustalletukset	141	228
Yhteensä	141	228
Lainat rahoituslaitoksilta	7 959	9 362
Annetut yritysikiinnitykset	10 800	10 800*

* Vuoden 2021 tilinpäätöstiedotteessa esitetty virheellinen summa on korjattu vastaamaan todellisia annettuja yritysikiinnityksiä per 31.12.2021.

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), %	=	$\frac{\text{Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja} + \text{Korko- ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{Korottamat velat (keskimäärin kauden aikana)}} \times 100$	
Oman pääoman tuotto (ROE), %	=	$\frac{\text{Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja} - \text{Tuloverot}}{\text{Oma pääoma (keskimäärin kauden aikana)}} \times 100$	
Nettovelkaantumisaste, %	=	$\frac{\text{Korolliset velat} - \text{Rahat ja pankkisaamiset}}{\text{Oma pääoma}} \times 100$	
Omavaraisuusaste, %	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$	
Osakekohtainen tulos (EPS)	=	$\frac{\text{Katsauskauden tulos}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä keskimäärin ilman omia osakkeita}}$	
Osakekohtainen oma pääoma	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakemäärä (keskimäärin katsauskaudella)}}$	