

 **LeadDesk**

Sijoita pilvimarkkinan kasvuyhtiöön

LeadDesk Oy:n First North
-listautumisanti 4.-11.2.2019

Merkintäpaikka ja yhtiöesite: www.nordnet.fi/leaddesk

Huomioitavaa

Tämä esitys ei ole tarjous LeadDesk Oy:n ("Yhtiö") arvopapereiden merkitsemiseksi. Tässä esityksessä olevat tiedot eivät muodosta tarjousta myydä tai ostaa arvopapereita missään valtiossa. Mikään valvova viranomainen ei ole hyväksynyt tätä esitystä.

Tarjottaviin Yhtiön osakkeisiin sijoittamista harkitsevia kehoitetaan tutustumaan Nasdaq Helsinki Oy:n First North -markkinapaikan sääntöjen mukaisesti laadittuun yhtiöesitteeseen kokonaisuudessaan sekä Yhtiön myöhemmin julkistamiin yhtiötiedotteisiin. Sijoittajan tulee perustaa mahdollinen päätöksensä tässä mainittujen arvopapereiden merkintään tai hankintaan kokonaisuudessaan yhtiöesitteeseen eikä tähän esitykseen.

Tämä esitys ei sisällä lainopillisia, taloudellisia tai sijoittamista koskevia neuvoja.

Kaikki tässä esityksessä esiintyvät ennusteet, arviot, tavoitteet, näkymät ja/tai mielipiteet (sisältäen muttei rajoittuen ennusteisiin liikevaihdosta, kustannuksista, nettotulosta ja osakkeen kurssikehityksestä) sisältävät subjektiivista harkintaa sekä analyysia ja perustuvat tämän esityspäivän mukaiseen Yhtiön parhaaseen harkintakykyyn. Mitään takuuta tai lupautta ei anneta tämän dokumentin sisältämien ennusteiden, arvioiden, tavoitteiden, näkymien ja/tai mielipiteiden toteutumisesta tai kohtuullisuudesta. Tämä esitys saattaa sisältää tulevaisuuteen suuntautuneita lausuntoja. Yhtiö ei sitoudu eikä ole velvollinen päivittämään tulevaisuuteen suuntautuvia lausuntoja tämän esityksen jälkeen tapahtuvien tapahtumien tai olosuhteiden myötä taikka päivittämään tai pitämään ajantasaisena mitään tässä esityksessä olevia tietoja.

Tämän esityksen tietojen levittäminen tietyissä maissa voi olla rajoitettua lainsäädännöllä, ja henkilöiden, jotka saavat tietoja tai osan niistä haltuunsa, tulisi selvittää mahdolliset rajoitukset ja noudattaa niitä. Tässä esityksessä olevat tiedot eivät muodosta tarjousta myydä tai ostaa esityksessä tarkoitettuja arvopapereita missään sellaisissa maissa, joissa arvopapereiden tarjoaminen tai myyminen vaatisi esitteen tai dokumentaation laatimista tai olisi laitton ennen arvopapereiden rekisteröimistä tai poikkeusluvan hankkimista tai tiettyjen ehtojen täyttämistä kyseisen maan lainsäädännön mukaisesti.

Yhtiö ei tarjoa osakkeita yleisölle missään muussa Euroopan talousalueen jäsenvaltiossa kuin Suomessa.

Tämän esityksen sisältämä tieto ei ole tarkoitettu julkistettavaksi tai levitettäväksi suoraan tai välillisesti, Yhdysvalloissa, Kanadassa, Australiassa, Hongkongissa, Etelä-Afrikassa, Singaporessa tai Japanissa.

Tilaisuuden ohjelma

- 1 LeadDesk
- 2 Inderesin analyysi
- 3 First North –listautumisanti
- 4 Kysymyksiä ja vastauksia



Toimitusjohtaja ja hallitus



Olli Nokso-Koivisto, Toimitusjohtaja

- Yhtiön toimitusjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä vuodesta 2013 lähtien
- Siili Solutions Oyj:ssä Business Unit Manager & Partner Director – tehtävässä vuosina 2011–2013
- HYY Yhtymän hallituksen puheenjohtajana vuosina 2009-2013



Petri Niemi, Hallituksen puheenjohtaja

- Hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2017
- Senior Partner CapMan Oyj:ssä vuosina 1999–2011
- Vincit Oyj:n ja Next Games Oyj:n hallituksen puheenjohtaja
- Hallituksen puheenjohtaja tai hallituksen jäsen useissa muissa yhtiöissä



Lauri Pukkinen, Hallituksen jäsen

- Perustajaosakas ja hallituksen jäsen vuodesta 2009
- Babcock International Groupin Suomen maajohtajana ja Pohjoismaiden johtoryhmän jäsenenä vuodesta 2017
- Liikkeenjohdon konsultti McKinsey & Companyssa vuosina 2006 – 2009



Olli Sirkiä, Hallituksen jäsen

- Perustajaosakas ja hallituksen jäsen vuodesta 2017
- Vuosina 2013–2015 perustajaosakkaana Paybyway Oy:ssä, sekä toiminut konsulttina McKinsey & Companyssa vuosina 2007–2009
- Sirkiä on toiminut Beaconsim Oy:n hallituksen puheenjohtajana vuosina 2006–2011



Eija Kuittinen, Hallituksen jäsen

- Hallituksen jäsenenä vuodesta 2019
- Partnerina BDO Oy:ssä ja johtoryhmän jäsenenä vuodesta 2016 lähtien
- Partnerina Deloitte Oy:ssä vuosina 2009–2015

- 1 LeadDesk lyhyesti
- 2 Liiketoiminta
- 3 Kohdemarkkinat
- 4 Taloudelliset tunnusluvut



LeadDesk lyhyesti

Pohjoismaiden johtava¹ pilvipohjaisten myynti- ja asiakaspalveluohjelmistojen toimittaja

¹ Johtava pilvipalveluna täysin itsenäisesti käyttöönotettavan (self-provisioning) suurivolyymisen myynnin- ja asiakaspalvelun ohjelmiston toimittaja liikevaihdolla mitattuna Pohjoismaissa. Tieto perustuu johdon selvityksiin alalla toimivista yrityksistä 12.12.2018. Tarkastelussa ei ole ollut mahdollista huomioida ei-julkisia tietolähteitä.

Tarkoituksemme

Uskomme, että tyytyväiset asiakaspalvelijat ja myyjät luovat tyytyväisiä asiakkaita.

Tyytyväiset asiakkaat luovat asiakkaillemme edellytykset menestyvään liiketoimintaan.

Tavoittemme

Tavoitteenamme on olla liikevaihdolla mitattuna Euroopan suurin suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin keskittynyt SaaS-ohjelmistoyhtiö.



Oikea
ratkaisu



Oikealle
ihmiselle



Oikeaan
aikaan



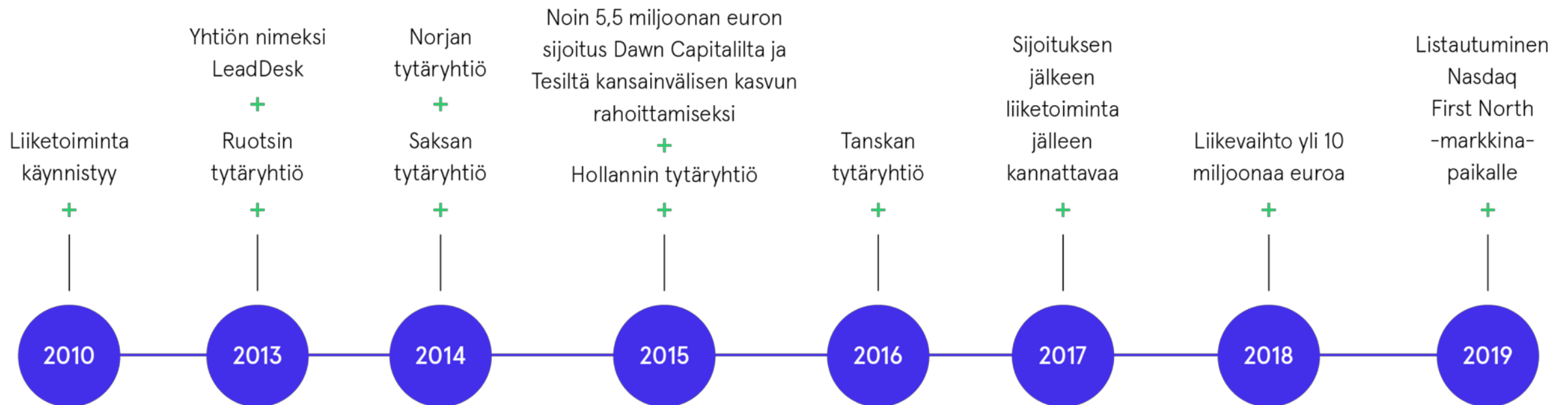
Oikeassa
kanavassa

Strategiamme

- Uusien maiden avaaminen
- Tarjoaman laajentaminen olemassa olevilla markkinoilla
- Orgaanisen kasvun tukeminen
- Yritysostot tarjoaman täydentämiseksi



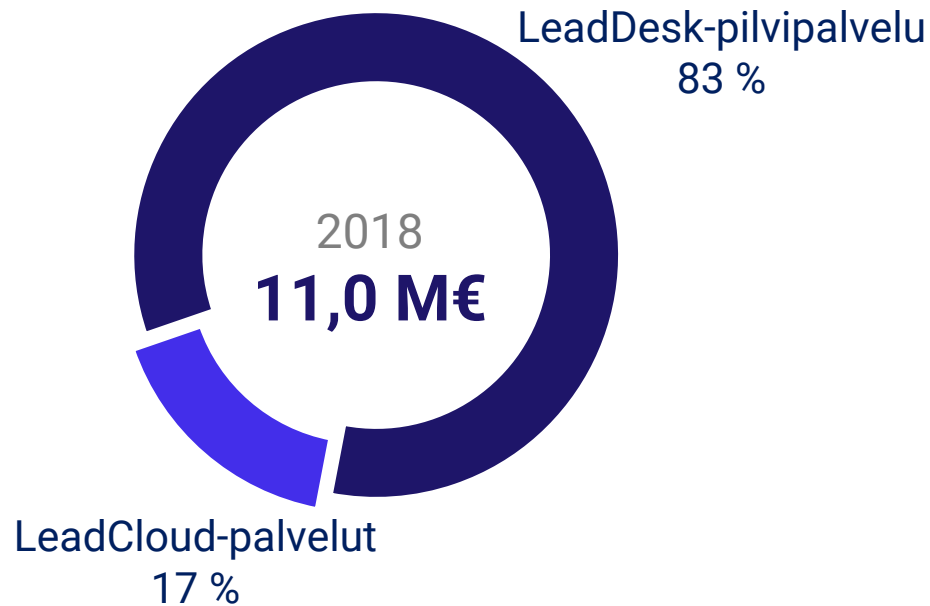
Historiamme



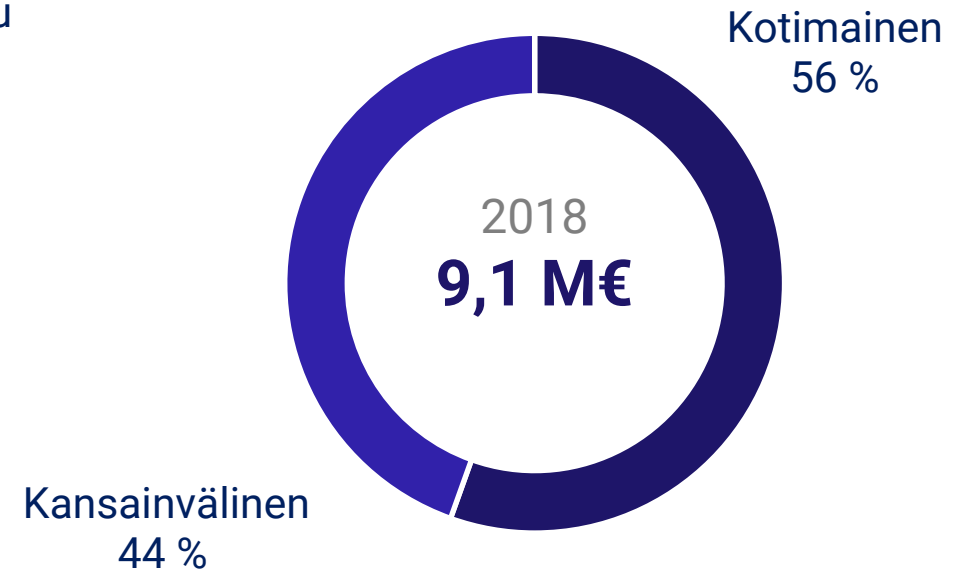
LeadDeskin liiketoiminta

Suomalainen kansainvälistyvä pilvipalveluiden uranuurtaja

Liikevaihdon jakauma 2018¹



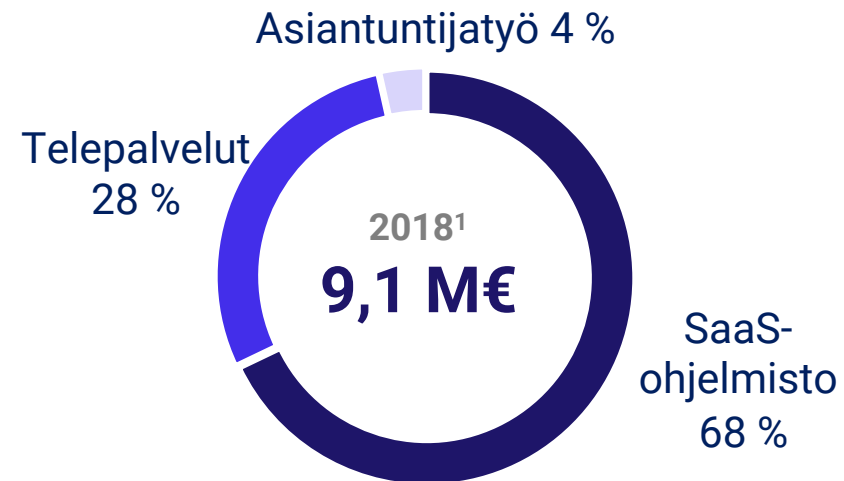
LeadDesk-pilvipalvelu – liikevaihto maantieteellisesti¹



¹Lukuja ei ole tilintarkastettu.

LeadDesk- pilvipalvelu myyntiin ja asiakaspalveluun

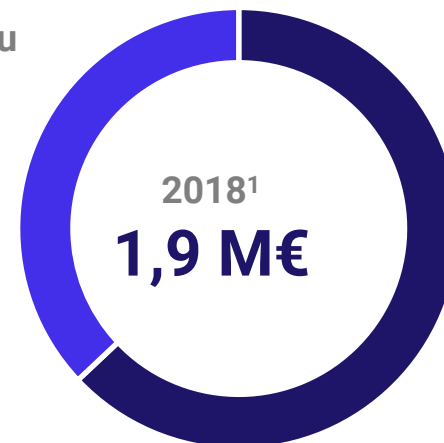
- LeadDesk-pilvipalvelu on kokonaisvaltainen pilvipohjainen SaaS-ohjelmisto suuren volyymin myyntiin ja asiakaspalveluun
- LeadDesk-pilvipalvelu mahdollistaa tehokkaan myynti- ja asiakaskontaktien käsittelyn ja yhdistää oikean henkilön, kanavan ja ratkaisun oikeaan aikaan
- LeadDesk-pilvipalvelua tarjotaan helposti käytettävänä SaaS-ratkaisuna ympärivuorokautisella asiakastuella



LeadCloud- palvelut tehostavat myyntityötä

- LeadCloud-palvelu mahdollistaa laadukkaampien myyntikontaktien hyödyntämisen suoramarkkinoinnissa ja täten parantaa loppuasiakkaiden tyytyväisyyttä sekä tuloksia
- LeadCloud-palvelu perustuu muun muassa koneoppimisen hyödyntämiseen myyntikontaktien luokittelussa ja järjestämisessä
- LeadCloud-palvelun avulla asiakkaat pystyvät rajaamaan suoramarkkinoinnin kohderyhmät tehokkaasti omien tarpeidensa mukaan

LeadCloud muu
37%

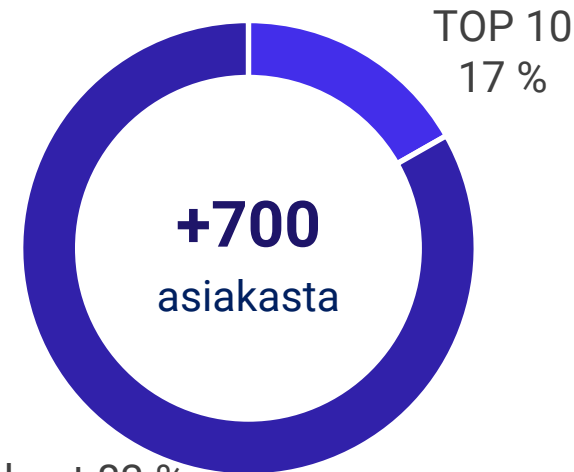


LeadCloud
toistuva
liikevaihto
63%

Laaja ja monipuolinen asiakaskunta

- Toimistot kuudessa ja asiakkaita **34** maassa
- Yli **700 asiakasta** eri maista
- Suurin asiakkuus muodostaa noin **3 %¹** liikevaihdosta
- Yhtiön asiakkaita ovat **contact center -palveluita** tuottavat ja muut suuria asiakasvolyymejä käsittelevät yritykset
- Muita merkittäviä asiakastoimialoja ovat esimerkiksi media, turvallisuuspalvelut, energia-ala, tietoliikenne, talouspalvelut ja markkinatutkimus

Suurimpien asiakkaiden osuus liikevaihdosta 2018¹

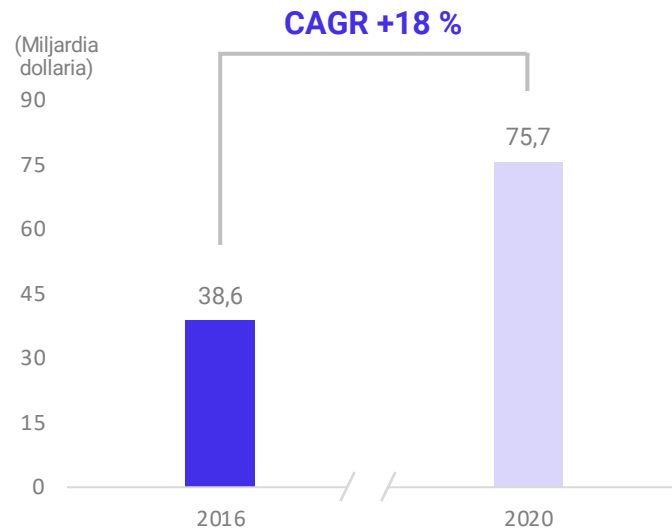


¹Perustuu johdon 2018 liikevaihtoraportteihin. Lukuja ei ole tilintarkastettu.

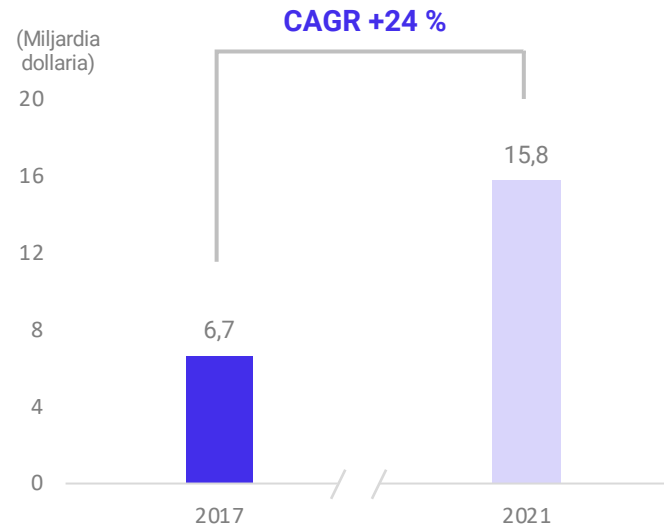
LeadDeskin kohdemarkkina

LeadDeskin markkina voimakkaassa kasvussa

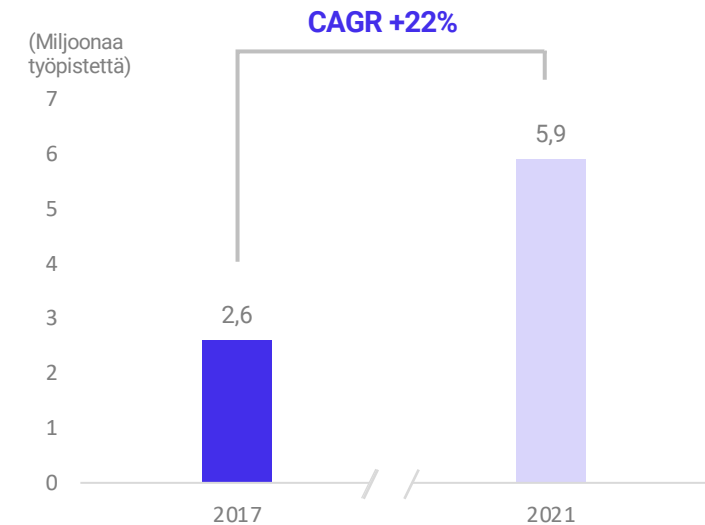
Globaali SaaS-yritysohjelmistomarkkina¹



Globaali pilvipohjaisten contact center -ohjelmistojen markkina²

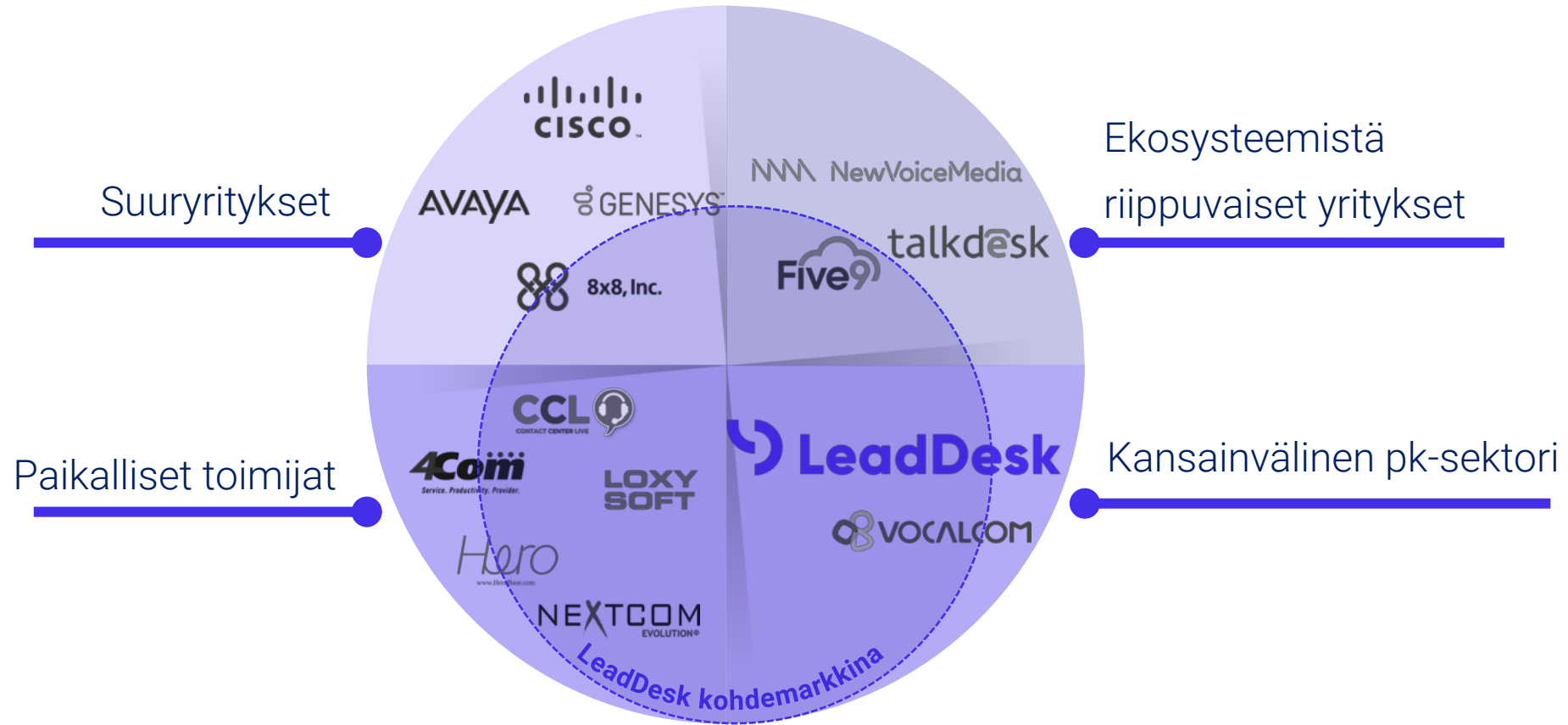


Globaali pilvipohjaisen contact center -työpisteiden ennustettu määrä³



¹Gartner, ²MarketsandMarkets ³DMG Consulting 2017. Myynti- ja asiakaspalvelun työpisteellä (seat) tarkoitetaan yhtä työasemaa, jolla saattaa työskennellä useita työntekijä useammassa työvuorossa.

Kilpailuympäristö



Kilpailuedut¹



Vahva erikoistuminen suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun ratkaisuihin mahdollistaa nopean reagoinnin asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin



LeadDesk-pilvipalvelu on toimialariippumaton ja se soveltuu pienistä muutaman työpisteen asiakkuuksista aina globaaleille yrityksille



LeadDesk-pilvipalvelu ei vaadi räätälöintiä ja on täysin itsenäisesti käyttöönotettavissa



LeadDeskin läsnäolo markkina-alueilla sekä asiakaspalvelun tarjoaminen kohdemaan kielellä Euroopassa



LeadDesk-pilvipalvelu on ominaisuuksiltaan paikallisten toimijoiden ratkaisuja kattavampi ja helppokäyttöisempi



Investoinnit kohdemaiden lainsäädännön vaatimuksiin sekä ISO 27001 ja SOC3 -tietoturvasertifioinnit antavat kilpailuetua erityisesti pienempiin toimijoihin nähden

Asiakkaidemme kertomaa

intrum



Kun uudet
asiamiehemme kysyvät,
mitä järjestelmää
käytämme, ja
vastaamme:
'LeadDeskiä', he
sanovat: 'Hienoa'.
LeadDeskin raportointi
on erinomaista. On hyvin
helppoa saada uusia
raportteja tietyille
kampanjoille.



Juha Seppälä,

Contact Center Manager

telbes



LeadDeskin
ammattitaitoinen ja
henkilökohtainen
tukipalvelu sekä
ohjelmiston
helppokäyttöisyys
vakuuttivat Telbesin alusta
alkaen. LeadDesk on
tehostanut Telbesin
prosesseja ja helpottanut
yhteistyötä kumppaneiden
kanssa.



Jacqueline Seidel,

Telbes AG

Fjordkraft



LeadDeskin käyttöönoton
jälkeen myyntituloksemme
ovat parantuneet
huomattavasti ja kontaktien
käsittelyyn käytetty aika on
vähentynyt. LeadDesk tekee
työstämme helpompaa.
Raporttien laatiminen
LeadDeskin avulla on
nykyään paljon nopeampaa.



Erik Engebretsen,

Head of Telemarketing

4MC



LeadDesk
raportointimahdollisuudet
ovat erinomaiset ja
mahdollistavat tehokkuuden
tarkemman seurannan ja
raportoinnin niin sisäisesti
kuin asiakkaillekin.

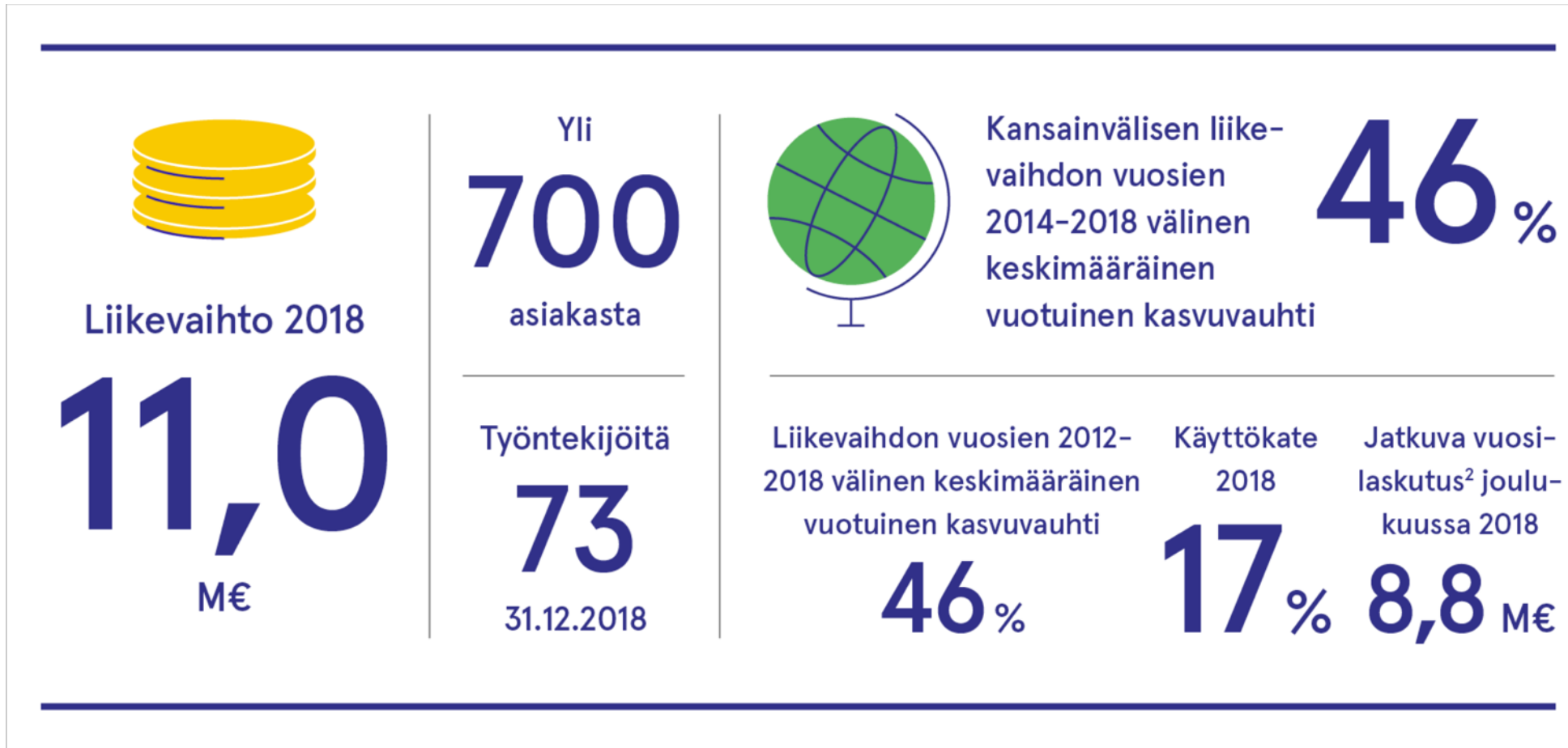


Marc Ruygt,

Director

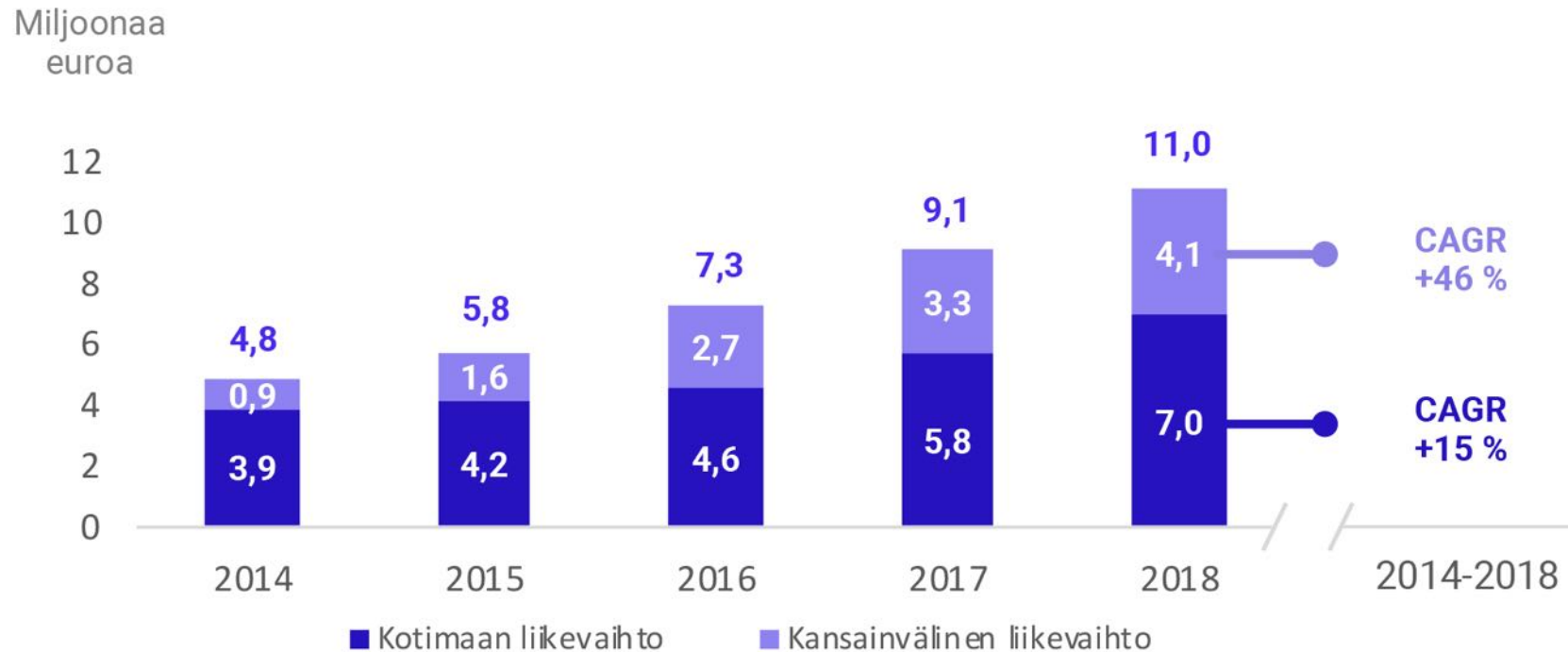
Taloudelliset tunnusluvut

LeadDesk lukuina



² ARR eli vuosilaskutuskanta (annual recurring revenue) tarkoittaa määräaikaisen sopimuskannan arvoa, joka on annualisoitu yhden vuoden ajalle.

Voimakas liikevaihdon kasvu



Listautumisannin tausta ja varojen käyttö

Listautumisannin ja First North -listautumisen tavoitteena on

- Edistää LeadDeskin strategian mukaista kasvua tarjoamalla sille pääsyn pääomamarkkinoille
- Vahvistaa yhtiön pääomarakennetta
- Tehdä LeadDeskistä vahvempi ja uskottavampi kumppani asiakkaiden keskuudessa
- Mahdollistaa yhtiön osakkeiden käyttämisen vastikkeena potentiaalisissa yrityskaupoissa

Osakeannista saatavien varojen käyttö

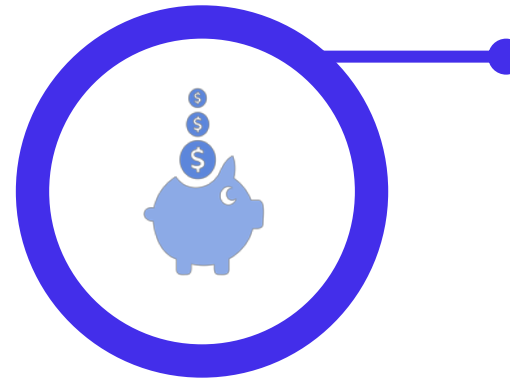
- Kerätyt nettovarot on tarkoitus käyttää yritysostoihin sekä pääomarakenteen vahvistamiseen

LeadDesk sijoituskohteena



Voimakkaasti kasvava ja kansainvälinen

- Liikevaihdon kasvu keskimäärin 46 % vuodessa viimeisen kuuden vuoden aikana. Vuodesta 2014 kasvu on ollut nopeinta kansainvälisillä markkinoilla
- Kasvua tukevat megatrendit, kuten pilvipohjaisten ohjelmistojen kysynnän kasvu



Vakaa ja kannattava

- Liiketoimintamalli perustuu pitkäaikaisiin ja jatkuvalaskutteisiin sopimuksiin. Tämä luo edellytykset liiketoiminnan hyvälle kannattavuudelle



Skaalautuva ja tehokas

- Liiketoiminnan ytimen muodostaa jatkuvalaskutteinen LeadDesk-pilvipalvelu
- SaaS-mallin ansiosta LeadDesk-pilvipalvelu skaalautuu tehokkaasti suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin eri kokoisille asiakkaille myös uusilla markkinoilla



Innovatiivinen edelläkävijä

- Menestyksekkäs liiketoimintamalli, jonka avulla LeadDesk on saavuttanut johtavan¹ markkina-aseman Pohjoismaissa ja rakentanut hyvän kasvualueen Euroopan keskeisissä maissa

Inderesin analyysi

First North -listautumisasi

First North -listautumisanti

Listautumisannin rakenne: Yleisö-, instituutio- ja henkilöstöanti

Osakeanti: Enintään 803 704 uutta osaketta

Yleisöannin koko: Alustavasti enintään 266 667 uutta osaketta

Yleisöannin merkintähinta: 7,50 euroa osakkeelta

Yleisöannin merkintämäärä: 130-15 000 osaketta

Merkintäaika: 4.2.–11.2.2019, voidaan keskeyttää aikaisintaan 8.2.2019

Hyväksytty Neuvonantaja:



Merkintäpaikka:



www.nordnet.fi/leaddesk

Ankkurisijoittajat

- Suomen Teollisuussijoitus Oy
 - Aktia Varainhoito Oy
 - OP Rahastoyhtiö Oy:n hallinnoimat rahastot
 - G2 Invest Oy
-
- Ankkurisijoittajien sitoumusten kokonaismäärä on **46,5** % tarjottavista osakkeista

Tärkeitä päivämääriä

4.2.

Listautumisannin merkintäaika alkaa klo 9.00

8.2.

Listautumisanti voidaan keskeyttää aikaisintaan klo 16.00

11.2.

Listautumisannin merkintäaika päättyy, arviolta klo 16.00

12.2.

Listautumisannin tulos tiedotetaan, arviolta

14.2.

Yleisö- ja instituutioannissa annetut osakkeet kirjataan sijoittajien arvo-osuustileille, arviolta

15.2.

Ensimmäinen arvioitu kaupankäyntipäivä Nasdaq First North Finland -markkinapaikalla

Kysymyksiä ja vastauksia

KIITOS

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

