



Liiketoimintakatsaus 1–3/2026

Q1/2026: Hyvä alku vuodelle tekoälykehityksen ja parantuneen kannattavuuden ansiosta

Tammi-maaliskuu 2026

- Liikevaihto 9 633 (9 388) tuhatta euroa, kasvua 2,6 % (22,2 %)
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoinen valuutoin oli 1,2 % (19,0 %)
- Jatkuva vuosilaskutus (ARR) 32 884 (32 235) tuhatta euroa, kasvua 3,0 % (30,8 %)
- Jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) kasvu vertailukelpoinen valuutoin oli 2,0 % (30,9 %)
- Käyttökate 1 346 (1 250) tuhatta euroa, 14,0 % (13,3 %) liikevaihdosta

Suluissa esitetyt luvut viittaavat edellisen vuoden vastaavaan ajanjaksoon, ellei toisin ilmoiteta. Liiketoimintakatsauksen luvut ovat tilintarkastamattomia. Vertailukelpoiset tunnusluvut on laskettu kääntämällä valuuttamääräiset luvut euroiksi edellisen tilikauden vastaavan ajanjakson keskimurssia käyttäen.

Vuoden 2026 ensimmäisestä kvartaalista alkaen LeadDesk Oyj korvaa jatkuvan vuosilaskutuksen tilauskannan mittarin jatkuvalla vuosilaskutuksella (ARR), joka lasketaan edellisen kolmen kuukauden jatkuvan vuosilaskutuksen keskiarvona ja siten kuvaa paremmin suoriutumista kyseisellä periodilla.

Toimitusjohtaja, Olli Nokso-Koivisto:

Ensimmäinen vuosineljännes käynnistyi odotustemme mukaisesti. Liikevaihtomme kasvoi maltilliset kolme prosenttia asiakaspalveluratkaisujen, tekoälytuotteiden ja vielä pienessä määrin Zisson-yrityksoston ansiosta. Kannattavuus kehittyi odotustemme mukaisesti raportoidun käyttökateen ollessa 14,0 % (13,3 %), joka nosti edellisten 12 kuukauden käyttökateen 17,0 prosenttiin.

Kaikki panostukset tekoälyyn

Tekoäly muuttaa asiakasviestintää ja olemme asemoituneet erinomaisesti johtamaan tätä muutosta. Asiakasviestinnästä tulee yhä älykkäämpää, automatisoidumpaa ja monikielisempää, ja uskomme, että LeadDeskillä on ainutlaatuinen mahdollisuus olla tämän murroksen keskiössä, sillä ymmärrämme asiakasviestinnän monimutkaisuuden ja meillä on alusta, osaaminen ja asiakaskunta tuoda tekoäly käytännön sovelluksiin. Tämä luo merkittäviä uusia mahdollisuuksia sekä meille että asiakkaillemme. Rakennamme käytännössä infrastruktuuria, joka mahdollistaa tekoälypohjaisen asiakasviestinnän tulevaisuuden Euroopassa.

Ensimmäisen vuosineljänneksen keskeinen teemamme on ollut "All in on AI". Tämä painopiste näkyy sekä sisäisessä toiminnassamme että tuoteportfoliossamme. Vaikka tekoälyratkaisujen liikevaihto on vielä suhteellisen pieni, se kasvoi 26 % vuodentakaisesta asiakkaiden päivittäessä keskustelujen puhtaaksikirjoitus- ja analysointikyvykkyksiään.

Helmikuussa toteutimme Fluenticin yritysoston liiketoimintakauppana. Yrityskauppa vahvistaa LeadDeskin monikielisen asiakaspalvelun tarjoamaa tuomalla mukaan Fluenticin tekoälypohjaiset käännös- ja automaattioratkaisut. Näiden kyvykkyyksien avulla asiakkaat voivat tarjota yhdenmukaista palvelua useilla kielillä entistä tehokkaammin. Erityisen kiinnostava mahdollisuus on Fluenticin kokeellisen reaaliaikaisen puheesta puheeksi -käännösteknologian jatkokehitys, joka mahdollistaa saumattoman puheviestinnän laajalla kielivalikoimalla.

Jatkoimme neljänneksen aikana myös tekoälytuotevalikoimamme kehittämistä. Julkaisimme AI Insights -ratkaisun yleiseen käyttöön ja otimme Voicebot-alustan tuotantokäyttöön, mikä vahvistaa edelleen LeadDeskin asemaa tekoälypohjaisten asiakasviestintäratkaisujen edelläkävijänä. Hyödyntämällä syvällistä telekommunikaatioinfrastruktuuriamme voimme nyt yhdistää maailman johtavat suuret kielimallit suoraan puhelinverkkoon laadukkaasti ja tehokkaasti. Palvelu on jo tuotantokäytössä suomalaisilla taksiasiakkailla.

Samanaikaisesti tekoälyn sisäinen hyödyntäminen kasvaa nopeasti. Tekoälytyökalut ovat käytettävissä laajasti koko organisaatiossa, tuoden tehokkuushyötyjä eri toiminnoissa. Keskipitkällä aikavälillä tavoittelemme täysin agenttipohjaisia prosesseja osassa organisaatiotamme.

Fokus asiakaspalveluratkaisuissa

Pohjoismaisella kotimarkkinallamme kasvu oli asiakaspalveluratkaisujen vetämää.

Asiakaspalveluratkaisujen liikevaihto on nyt ylittänyt myynnin ratkaisujen liikevaihdon. Keskitymme edelleen kasvattamaan tätä segmenttiä sekä laajentamaan asiakaspalvelutarjoomaamme Manner-Euroopan markkinoilla.

Vuoden 2026 ensimmäisellä neljänneksellä orgaaninen kasvu oli vahvinta Norjassa. Manner-Euroopan markkinoilla liikevaihto oli alhaisempi kuin vuoden 2025 ensimmäisellä neljänneksellä johtuen vuoden 2025 heikosta toisesta vuosipuoliskosta silloin tapahtuneiden sääntely-ympäristön muutosten takia. Benelux-markkinassa olemme kuitenkin jo nähneet selkeän käänteen parempaan.

Kysyntä turvallisille ja eurooppalaisille, digitaalista suvereniteettia tukeville ratkaisuille kasvaa edelleen. Etenemme määrätietoisesti kohti tavoitettamme olla Euroopan johtava asiakaspalvelun ja myynnin ohjelmistojen tarjoaja.

Vahva strategian toteutus

Kannattavuuden parantamiseen tähtäävä työ jatkui neljänneksen aikana. Ensimmäisen neljänneksen tuloksessa jo näkyneen kehityksen lisäksi suunnittelimme ja toteutimme uusia toimenpiteitä kustannustehokkuuden parantamiseksi ja käyttökatemarginaalin kasvattamiseksi. Ensimmäisellä neljänneksellä vaikutusta heikensivät kuitenkin 0,3 miljoonan euron kertaluonteiset kustannukset.

Käynnistimme neljänneksen aikana tuoteportfoliostrategian tarkastelun strategisen fokuksen terävöittämiseksi. Työhön sisältyy vähemmän kannattaviin asiakkaisiin ja tuotteisiin liittyvien toimenpiteiden arviointi, ja se muodostaa perustan suunnitelmallemme siirtyä myöhemmin nopeutetun kasvun vaiheeseen.

Olemme asteittain siirtyneet kohti kannattavampia asiakkuuksia. Tämän neljänneksen aikana karsimme noin miljoona euroa jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannasta koostuen matalakatteisesta teleliiketoiminnasta ja kolmannen osapuolen ohjelmistojen jälleenmyyntisopimuksesta. Vaikutus käyttökatteeseen on rajallinen.

Yritysostojen integroiminen on edennyt nopeasti. Zisson-integraatio on nyt saatu päätökseen, ja Fluenticin integraatio on noin 80-prosenttisesti valmis. Ristiinmyyntiä toteutetaan jo useiden suurten asiakkaiden kanssa, mikä tukee yritysoston kaupallista potentiaalia. Markkina on edelleen erittäin pirstaloitunut, ja toimialan konsolidaatio pysyy vahvasti agendallamme.

Haluan lämpimästi kiittää henkilöstöämme ja asiakkaitamme sitoutumisesta tämän neljänneksen onnistumiseen. Yhdessä viemme eurooppalaisen asiakasviestinnän tekoälyn aikakauteen.

Näkymät vuodelle 2026 (ennallaan)

Yhtiö ohjeistaa vuoden 2026 käyttökatemarginaalin olevan 15-20%.

Kasvuun ja kannattavuuteen vaikuttavat asiat

LeadDesk jatkaa strategiansa mukaisesti kannattavuuden parantamiseen tähtäviä toimenpiteitä tavoitteena saavuttaa 20,0% käyttökateaste lyhyellä tähtämellä. Toimenpiteet, mukaan lukien yritysostoihin liittyvän rationalisointityön jatkaminen, sisältävät luopumisia heikompiakatteisista asiakkaista ja tuotteista ja näin ollen voivat lyhyellä tähtämellä vaikuttaa yhtiön liikevaihdon kehittymiseen. Tämän takia yhtiö ei anna liikevaihtoon liittyvää ohjeistusta vuodelle 2026.

Pidemmällä tähtämellä LeadDesk näkee mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaa orgaanisesti Pohjoismaissa ja Manner-Euroopassa asiakkaiden tekoälyinvestointien vetämänä. LeadDesk on investoinut tekoälytuotteisiin vuodesta 2023 ja on tuonut markkinoille yhteensä 8 tekoälytuotetta. Markkinoiden hajanaisuus antaa myös mahdollisuuksia uusille yritysostoille.

Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2026

Yhtiö julkaisee seuraavat taloudelliset tiedotteet vuonna 2026:

- Puolivuosikatsaus tammi–kesäkuu 2026: 14.8.2026
- Liiketoimintakatsaus tammi–syyskuu 2026: 23.10.2026

LeadDesk Oyj
Hallitus

Lisätietoja

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

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

Jakelu

Nasdaq Helsinki
Keskeiset tiedotusvälineet
www.leaddesk.com

LeadDesk Oyj lyhyesti

LeadDesk on Euroopan kärkiyhtiö pilvipohjaisten myynnin ja asiakaspalvelun ohjelmistojen tarjoajana. Tekoälyä hyödyntävät pilvipalvelut parantavat asiakaskokemusta ja myyntityön tuottavuutta. Viikoittain yli 30 000 asiakaspalvelun ja myynnin ammattilaista työskentelee tehokkaammin LeadDeskin ohjelmistojen avulla. Vuonna 2025 konsernin liikevaihto oli 39,4 miljoonaa euroa, ja liiketoiminnasta valtaosa tuli jo Suomen ulkopuolelta. Konsernilla on toimistot kahdeksassa Euroopan maassa. LeadDesk Oyj:n osake on kaupankäynnin kohteena First North Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella LEADD. www.leaddesk.com