



Liiketoimintakatsaus 1–3/2025

Q1/2025: Systemaattinen strategian jalkautus jatkuu

LeadDesk Oyj Yhtiötiedote 25.4.2025 kello 9.05

Tammi-maaliskuu 2025

- Liikevaihto 9 388 (7 685) tuhatta euroa, kasvua 22,2 %
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 19,0 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 34 010 (25 766) tuhatta euroa, kasvua 32,0 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 28,5 %
- Käyttökate 1 250 (945) tuhatta euroa, 13,3 % (12,3) liikevaihdesta

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.

Toimitusjohtaja, Olli Nokso-Koivisto:

Vuoden ensimmäinen neljännes käynnistyi tavoitteidemme mukaisesti. Liikevaihtomme kasvoi noin 22 % Zissonin yrityskaupan tukemana. Kauppa saatettiin päätökseen helmikuussa, mistä lähtien Zisson on ollut osa konsernin taloudellista raportointia. Käyttökatteemme kehittyi odotuksiemme mukaisesti ja oli noin 13 %. Vaikka markkinaympäristö näyttäytyy tällä hetkellä epävarmana ja asiakkaiden päätöksenteko on paikoin hidasta, etenemme vakaasti kohti strategisia tavoitteitamme. Odotamme liikevaihdon ja käyttökateen parantuvan ohjeistuksemme mukaisesti loppuvuoden aikana Zissonin yritysostosta saavutettavien synergiaetujen ansioista.

Kotimarkkinallamme Pohjoismaissa, joka Zisson-yritysoston myötä vastaa nyt lähes 80 %:sta konsernin liikevaihtoa, olemme keskittyneet Zissonin asiakaskunnan vakauttamiseen, synergiaetujen hyödyntämiseen sekä myyntitehokkuuden parantamiseen. Zisson on meille transformatiivinen yritysosto, joka vahvistaa merkittävästi asemaamme Pohjoismaisilla CCaaS-markkinoilla – erityisesti Norjassa, josta on nyt tullut suurin markkinamme – ja kasvattaa kyvykkyyksiämme erityisesti terveydenhuollon ja julkisen sektorin asiakkuuksissa. Integraatio etenee vauhdikkaasti, ja onnistuimme tuomaan tekoälyratkaisujamme Zissonin asiakkaiden saataville jo ensimmäisen vuosineljänneksen aikana. Ruotsissa Zissonin jälleenmyyntiverkosto on nopeasti aktivoitunut myymään vahvistunutta tarjoamaa. Suomessa olemme saavuttaneet maltillista kasvua haastavassa makrotaloudellisessa tilanteessa.

Jatkoimme huhtikuussa Pohjoismaisen markkinan aktiivista konsolidointia ostamalla norjalaisen eDialog24:n liiketoiminnan. Yritysosto tukee strategiaamme kasvua Pohjoismaissa maltillisesti, mutta kannattavasti. eDialog24:llä on vakiintunut asema finanssi- ja julkishallinnon segmenteissä, ja lähes puolet sen liikevaihdesta tulee jo nykyisiltä LeadDeskin asiakkailta. Yrityskauppa mahdollistaa asiakassuhteiden syventämisen ja AI-tuoteportfoliomme laajemman hyödyntämisen näillä toimialoilla.

Manner-Euroopassa orgaaninen kasvu oli markkinoistamme nopeinta. Erityisesti Espanjan markkinassa kasvoimme vahvasti. Regulaatioympäristön tiukentuminen on näkynyt erityisesti Manner-Euroopassa, jossa keskitymme outbound-segmenttiin. Odotamme telemarkkinointiin keskittyvän regulaation kiristyvän edelleen.

Tekoälypohjaisten ratkaisujen kehitys on jatkunut vuoden alussa vahvasti. Käynnistimme AI Insights -hankkeen, joka tukee laadunvalvontaa ja asiakaspalvelijoiden kouluttamista. Lisäksi olemme käynnistäneet muita pilottihankkeita, joista asiakkaamme ovat olleet erittäin kiinnostuneita. Vaikka AI:n suora liikevaihtovaikutus on toistaiseksi maltillinen, uskomme että pidemmällä tähtäimellä se parantaa merkittävästi asiakkaidemme tehokkuutta ja sitä kautta tarjoaa meille huomattavan kasvumahdollisuuden.

Strategiamme ensimmäinen vaihe - kannattavuuden parantaminen kotimarkkinallamme Pohjoismaissa, sisäinen tehokkuuden parantaminen ja vahva kasvu Manner-Euroopassa - on edennyt suunnitellusti. Olemme jatkaneet siirtymää korkeamman kannattavuuden asiakassegmentteihin ja vahvistaneet toimintamallimme skaalautuvuutta. Tämä rakentaa perustan strategian toiselle vaiheelle, jossa keskitymme kasvun kiihdyttämiseen.

Näkymämme vuodelle 2025 on säilynyt ennallaan ja olemme hyvissä asemissa etenemään

suunnitelmallisesti kohti tavoitteitamme. Otimme vuoden ensimmäisellä kvartaalilla käyttöön uuden taloushallintojärjestelmän, joka parantaa edelleen näkyvyyttä tekemiseemme ja tehokkuuteemme.

Haluan lämpimästi kiittää henkilöstöämme sitoutumisesta ja ammattitaidosta sekä asiakkaitamme luottamuksesta ja yhteistyöstä. Jatkamme yhdessä tuotteidemme ja palvelujemme kehittämistä entistä vahvemmaksi kokonaisuudeksi.

Näkymät vuodelle 2025 (ennallaan)

Yhtiö ohjeistaa vuoden 2025 liikevaihdon vuosikasvun olevan vertailukelpoisilla valuuttakursseilla laskettuna 23-33 % sekä kannattavuuden olevan käyttökateprosentilla mitattuna 14-19 %.

Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2025

Yhtiö julkaisee seuraavat taloudelliset tiedotteet vuonna 2025:

- Puolivuosikatsaus tammi–kesäkuu 2025: 14.8.2025
- Liiketoimintakatsaus tammi–syyskuu 2025: 24.10.2025

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 contact center -ohjelmistojen tarjoajana. Tekoälyä hyödyntävä LeadDesk-pilvipalvelu parantaa asiakaskokemusta ja myyntityön tuottavuutta. Viikoittain jo yli 20 000 asiakaspalvelun ja myynnin ammattilaista työskentelee tehokkaammin LeadDeskin avulla. Vuonna 2024 konsernin liikevaihto oli 31,6 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