



# **Liiketoimintakatsaus 1–9/2025**

## Q3/2025: Kannattavuus vahvistuu suunnitellusti

LeadDesk Oyj Yhtiötiedote 24.10.2025 kello 9.05

### Heinä-syyskuu 2025

- Liikevaihto 9 774 (7 740) tuhatta euroa, kasvua 26,3 %
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 25,1 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 33 561 (26 903) tuhatta euroa, kasvua 24,7 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 23,7 %
- Käyttökate 1 954 (1 366) tuhatta euroa, 20,0 % (17,7 %) liikevaihdesta

### Tammi-syyskuu 2025

- Liikevaihto 29 319 (23 207) tuhatta euroa, kasvua 26,3 %
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 25,9 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 33 561 (26 903) tuhatta euroa, kasvua 24,7 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 23,7 %
- Käyttökate 4 690 (3 444) tuhatta euroa, 16,0 % (14,8 %) 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:

Strategiamme mukaisesti keskitymme tällä hetkellä kannattavuuden parantamiseen ja olen tyytyväinen siinä saavutettuun kehitykseen. Kolmannella vuosineljänneksellä liikevaihtomme kasvoi 26,3 prosenttia, ja käyttökateemme oli 20,0 %. Käyttökateemme sisälsi Zisson-integraatiosta johtuvia kertakustannuksia. Käynnistämme strategian seuraavan vaiheen ja kohdennetut kasvuinvestoinnit, kun olemme saavuttaneet pysyvästi uuden kannattavuustason.

Kolmannella kvartaalilla edistimme Zisson-yritystoston integraatiota ja saamme sen näillä näkymin päätökseen vuoden loppuun mennessä. Kokoluokkaamme nähden hyvin merkittävästä integraatiosta huolimatta olemme edenneet määrätietoisesti, ja samalla pystyneet pääosin pitämään operatiivisen suorituskykymme.

Integraation edistyminen suunnitellusti on mahdollistanut myös organisaatorakenteemme uudistamisen. Zissonin toimitusjohtaja Michael Ramm Østgaard on nimitetty konsernin johtoryhmään Chief Revenue Officeriksi ja hän vastaa jatkossa koko konsernin myynnistä ja asiakkuuksien hoidosta. Kansainvälisempi johtoryhmä kuvastaa painopisteemme siirtymistä vahvemmin Suomen ulkopuolelle.

Kotimarkkinallamme Pohjoismaissa keskitymme kannattavan kasvun vahvistamiseen. Kolmannella kvartaalilla parhaiten onnistuimme Norjassa, jossa kasvoimme selvästi myös orgaanisesti. Zissonin yritystoston myötä meillä on entistä vahvempi asema erityisesti julkishallinnon ja terveydenhuollon asiakkuuksissa. Iloksemme myös ristiinmyynti Zissonin kanssa on jatkunut lupaavasti.

Manner-Euroopassa jatkamme vakaata etenemistä valituissa maissa. Keskitymme tuotteisiin ja asiakassegmentteihin, joita pystymme palvelemaan skaalautuvasti ja tehokkaasti, ja joissa lisäarvomme on suurin. Kolmannella kvartaalilla liikevaihdon kasvua painoivat regulaatiomuutokset Espanjassa ja Hollannissa, lisäksi asiakkaidemme liiketoiminnan kausivaihtelut olivat poikkeuksellisen suuria.

Tekoälytuotteidemme kysyntä on pysynyt vahvana. Lukuisat AI-tuotteemme tuovat meille kilpailuetua ja AI-tuotteemme ovatkin laajasti asiakkaidemme käytössä. Uusien tekoälyratkaisujemme kehityshankkeet ovat myös edenneet hyvin. Laadunhallintaa tukevan ratkaisumme AI Insightsin asiakaspilotit ovat käynnistyneet ja laajempi asiakasraastavuus on suunniteltu ensimmäiselle vuosineljännekselle. Uuden AI Voicebotin pilotit on puolestaan tarkoitus aloittaa viimeisen vuosineljänneksen aikana.

Kartoitamme aktiivisesti mahdollisuuksia täydentää tuotevalikoimaamme. Erityisesti kartoitamme tekoälypohjaisia, koko tuoteportfoliotamme tukevia ratkaisuja. Tämän lisäksi jatkamme aktiivisesti konsolidaatiomahdollisuuksien kartoittamista.

Uusi ERP-järjestelmä on nyt käytössä kaikissa toimintamaissa. Sen myötä ohjauskykymme erityisesti kannattavuuden osalta paranee loppuvuonna entisestään, mikä tukee sekä kannattavuutta että päätöksenteon nopeutta.

Organisaatioiden yhdistäminen ja harmonisointi ovat vaatineet henkilöstöltä paljon. Olemme päässeet ripeästi eteenpäin, tehneet vaikeitakin päätöksiä ja luoneet vahvan perustan seuraavalle kasvuvaiheelle. Voin kiitollisena sanoa, että suuntaamme kohti tulevaa yhtenäisenä ja kansainvälisesti entistä vahvempaan tiiminä.

### **Näkymät vuodelle 2025 (ennallaan)**

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

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](http://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](http://www.leaddesk.com)