



Liiketoimintakatsaus 1–9/2026

Q3/2026: Telia ACE -yrityskauppa lähestyy toteutumista ja suurasiakasratkaisumme suosio kasvaa

Heinä–syyskuu 2026

- Liikevaihto 9 237 (9 774) tuhatta euroa, muutos -5,5 % (26,3 %)
- Liikevaihdon muutos vertailukelpoisin valuutoin oli -7,3 % (25,1 %)
- Jatkuva vuosilaskutus (ARR) 31 915 (34 710) tuhatta euroa, muutos -8,1 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) muutos vertailukelpoisin valuutoin oli -8,3 %
- Käyttökate 1 553 (1 954) tuhatta euroa, 16,8 % (20,0 %) liikevaihdesta

Tammi–syyskuu 2026

- Liikevaihto 28 229 (29 319) tuhatta euroa, muutos -3,7 % (26,3 %)
- Liikevaihdon muutos vertailukelpoisin valuutoin oli -5,2 % (25,9 %)
- Jatkuva vuosilaskutus (ARR) 31 915 tuhatta euroa, muutos vuoden 2025 lopusta -5,3 %
- Käyttökate 4 427 (4 690) tuhatta euroa, 15,7 % (16,0 %) liikevaihdesta

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

Kolmas vuosineljännes kehittyi pääosin odotustemme mukaisesti. Liikevaihto oli 9,2 miljoonaa euroa (9,8) ja käyttökatemarginaali 16,8 % (20,0 %). Olemme suunnitelmallisesti jatkaneet keskittymistä suuryrityksiä asiakkaiksi, luopuneet asteittain matalakatteisista kolmannen osapuolen jälleenmyyntituotteista ja vähentäneet riippuvuutta matalakatteisesta espanjalaisesta CPaaS-liikevaihdesta. Nämä kaikki painoivat raportoitua liikevaihtoa vertailukauteen nähden.

Visionamme on olla Euroopan luotetuin tekoälyyn perustuva, puhekeskeinen asiakasvuorovaikutusalusta. Olemme toteuttaneet strategiaamme järjestelmällisesti: vahvistaneet asiakaspalvelutarjoamaamme yritysostoin, siirtyneet kohti suurempia asiakkaita, investoineet tekoälyyn ja keskittäneet tuoteportfoliotamme. Telia ACE -yrityskauppa on seuraava merkittävä askel tämän strategian toteuttamisessa.

Telia ACE -yrityskauppa nostaa LeadDeskin pro forma -liikevaihdon yli 50 miljoonaan euroon ja vahvistaa asemaamme Pohjoismaissa

Telia ACE -yrityskauppa kasvattaa merkittävästi LeadDeskin kokoa ja vahvistaa asemaamme suurten pohjoismaisten asiakkaiden keskuudessa. Allekirjoitimme sopimuksen Telian kanssa kesällä, ja odotamme kaupan toteutuvan joulukuussa jäljellä olevien toteutumisehtojen täytyessä.

Kaupan toteuduttua Ruotsista tulee LeadDeskin suurin markkina. ACE tuo mukanaan noin 100 000 käyttäjää, noin 90 työntekijää sekä vahvan aseman suurten organisaatioiden keskuudessa kaikkialla Pohjoismaissa. Kaupan myötä pro forma -pohjaisesti yhteenlaskettu liikevaihto viimeisten kahdentoista kuukauden ajalta ylittää 50 miljoonaa euroa, ja asiakaspalveluohjelmistojen osuus jatkuvasta liikevaihdesta on noin kaksi kolmasosaa.

Telia jatkaa ACE:n myyntiä, toimittamista ja tukea kaupan jälkeen, mikä turvaa jatkuvuuden asiakkaille ja tuo meille tärkeän jälleenmyyntikumppanuuden. Yhteistyö täydentää kasvavaa kumppaniverkostoamme, ja olemme edelleen sitoutuneet avoimeen kumppaniekosysteemiin teleoperaattoreiden, järjestelmäintegraattoreiden ja muiden kanavakumppaneiden kanssa Pohjoismaissa ja muualla Euroopassa. Yrityskauppa tukee myös pitkän aikavälin taloudellista tavoitettamme saavuttaa 100 miljoonan euron liikevaihto ja 20 prosentin käyttökatemarginaali.

Järjestelmällinen keskittyminen suuryrityisasiakkaisiin tuottaa suurempia asiakasvoittoja

Olemme rakentaneet järjestelmällisesti asemaamme suurempien pohjoismaisten asiakkaiden keskuudessa. Zisson-yrityskauppa vahvisti asiakaspalvelukyvykkyyksiämme sekä asemaamme julkisella sektorilla ja terveydenhuollossa Pohjoismaissa.

Kehitys näkyy asiakaskunnassamme: niiden asiakkaiden määrä, joiden sopimus pohjainen ARR ylittää 60 000 euroa, kasvoi vuodentakaisesta 5,4 % 97:ään, ja keskimääräinen asiakaskoko kasvoi 5 %. Samaan aikaan suurten yritys- ja julkisen sektorin mahdollisuuksien määrä myyntiputkessa on kasvanut, ja kumppaneilla on tärkeä rooli suurempien asiakkaiden tavoittamisessa.

Viimeaikaiset asiakasvoitot osoittavat, että pystymme kilpailemaan yhä vaativammissa ympäristöissä. Ensimmäisellä vuosipuoliskolla tiedottamamme HUS-yhtymän asiakkuus siirtyi suurelta osin tuotantokäyttöön lokakuussa, ja tiedotimme lisäksi kumppanin kautta merkittävästä sopimuksesta pohjoismaisen valtion viraston kanssa.

Myös uusien mahdollisuuksien koko kasvaa. Meidät on valittu kumppanin kautta ensimmäiseen julkiseen hankintaan, jonka ARR ylittää miljoona euroa. Hankintapäätöksestä on tällä hetkellä valitettu, ja kokonaishankinnan koon vuoksi odotamme prosessin ratkeavan vuoden 2027 toiseen neljännekseen mennessä.

ACE jatkaa tätä strategiaa tuomalla laajan suuryritys- ja julkisen sektorin asiakaskannan sen aseman rinnalle, jonka olemme rakentaneet Zissonin, suurempien asiakasvoittojen ja tekoälyn avulla.

Tekoäly ja digitaalinen suvereniteetti korostuvat yhä enemmän suurten asiakkaiden päätöksissä

Tekoälyinvestoinnit näkyvät yhä useammin suurempina ja vaativampina asiakastoimituksina. Voicebot-ratkaisujamme käyttävien asiakkaiden määrä on kasvanut, ja Voicebotteja otetaan nyt käyttöön entistä monimutkaisemmissa suuryritysten käyttötapauksissa.

Tarjotaksemme edistyskellisiä tekoälypalveluita olemme solmimassa strategisen kumppanuuden AMD:n ja QuTwon kanssa uusien tekoälykyvykkyyksien kehittämiseksi. Kumppanuus tukee erottuvan, suvereenin teknologian kehittämistä eurooppalaiseen puheviestintään. Tämä tukee laajempaa strategiaamme rakentaa tekoälykyvykkyyksiä nimenomaan eurooppalaisille kielille ja vaativiin puheviestinnän käyttötapauksiin.

Suvereniteetista on tulossa myös yhä tärkeämpi ostokriteeri erityisesti Ruotsissa ja Norjassa. Suuryritys- ja julkisen sektorin asiakkaat kiinnittävät kriittisiä ohjelmistoja valitessaan yhä enemmän huomiota datan hallintaan, tietoturvaan ja teknologiseen riippumattomuuteen. Suomessa tämä kehitys on toistaiseksi näkynyt vähemmän.

Yhdessä nämä kehityskulut vahvistavat asemaamme eurooppalaisen teknologian, tekoälyn ja liiketoimintakriittisen puheviestinnän leikkauspisteessä ja tukevat visiotamme olla Euroopan luotetuin tekoälyyn perustuva, puheviestintää painottava asiakasviestintäalusta.

Yksinkertaisempi toimintamalli selkeyttää painopisteitä ja vastuita

Mukautamme toimintamalliamme vastaamaan rakentamaamme suurempaa ja keskittyneempää LeadDeskiä. Siirrymme yhdestä konserninlaajuisesta kaupallisesta organisaatiosta kolmeen keskittyneeseen liiketoiminta-alueeseen: Sales Enablement, Zisson sekä kaupan toteuduttua ACE.

Kullakin liiketoiminta-alueella on selkeämpi kaupallinen vastuu, kun taas teknologia, operaatiot ja konsernitoiminnot säilyvät yhteisinä koko konsernissa. Näin yhdistämme vahvemman asiakas- ja markkinafokuksen LeadDeskin kasvavan koon tuomiin etuihin. Uusi toimintamalli ei toistaiseksi muuta ulkoista taloudellista raportointiamme. Saatamme harkita muutoksia raportointirakenteeseen vuodelle 2027.

Keskittyneempi tuoteportfolio, suuremmat asiakkaat, kasvava koko ja tekoälyn lisääntyvä käyttöönotto tukevat kaikki samaa strategiaa: vahvemman ja skaalautuvamman LeadDeskin rakentamista kohti pitkän aikavälin tavoitettamme, 100 miljoonan euron liikevaihtoa ja 20 prosentin käyttökatemarginaalia.

Näymät vuodelle 2026 (ennallaan)

Yhtiö ohjeistaa vuoden 2026 käyttökatemarginaalin olevan 15–20 %.

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 Nasdaq First North Growth Market Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella LEADD.