



Liiketoimintakatsaus 1–9/2024

Q3/2024: Vahvan kannattavuuden kvartaali

LeadDesk Oyj Yhtiötiedote 25.10.2024 kello 9.00

Heinä–syyskuu 2024

- Liikevaihto 7 740 (7 336) tuhatta euroa, kasvua 5,5%
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 5,7 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 26 903 (25 325) tuhatta euroa, kasvua 6,2 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 6,5 %
- Käyttökate 1 366 (1 095) tuhatta euroa, 17,7 (14,9) % liikevaihdesta

Tammi–syyskuu 2024

- Liikevaihto 23 207 (21 809) tuhatta euroa, kasvua 6,4 %
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 6,7 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta 26 903 (25 325) tuhatta euroa, kasvua 6,2 %
- Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 6,5 %
- Käyttökate 3 444 (2 914) tuhatta euroa, 14,8 (13,4) % 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 keskimurssia käyttäen.

Toimitusjohtaja, Olli Nokso-Koivisto:

“LeadDeskin liikevaihdon ja kannattavuuden positiivinen kehitys jatkui vuoden kolmannella neljänneksellä. Erityisesti kannattavuutemme koheni ja käyttökattuumme oli 17,7 % liikevaihdesta. Pidimme kulutasomme kurissa ja koska suuri osa kuluistamme on luonteeltaan kiinteitä tai kasvuinvestointeja, odotamme suhteellisen kannattavuutemme paranemista liiketoimintamme skaalan kasvaessa. Kolmannen kvartaalin lukuihin vaikutti kesäkuukausille tyypillinen kausivaihtelu henkilöstökuluissa ja asiakkaiden aktiviteetissa, mikä nostaa kannattavuutta, mutta leikkaa liikevaihtoa. Ensimmäisen yhdeksän kuukauden aikana liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 6,7 % ja kolmannella vuosineljänneksellä 5,7 %. Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan kasvu vertailukelpoisin valuutoin oli 6,5 %. Jatkovasta vuosilaskutuksestamme jo lähes 65 prosenttia on kansainvälistä.

Manner-Euroopan markkinalla liikevaihtomme kasvu jatkui kaksinumeroisin prosentein. Kasvu oli vahvaa erityisesti Espanjan ja Hollannin markkinoilla. Olemme kirkastaneet fokustamme Manner-Euroopassa Contact center -asiakkuuksiin, jotka ovat erikoistuneet asiakkaiden kontaktointiin ja myyntiin. Odotamme tällä segmentillä markkinaosuutemme nopeaa kasvua. Kun kasvamme Manner-Euroopassa, pystymme myös neuvottelemaan edullisempia sopimuksia telepalvelujen tarjoajien kanssa.

Kotimarkkinallamme Pohjoismaissa keskityimme tehokkuuteen ja kannattavuuteen. Suuriasiakkaiden (Enterprise) liikevaihdon kehitys jatkui positiivisena, mutta pienten ja keskisuurten (SME) asiakkaiden markkinatilanne jatkui Suomessa haasteellisena. Yhdistimme lokakuussa suuriasiakkaiden ja pienten ja keskisuurten asiakkaiden myyntiorganisaatiot, jotta strateginen ohjaus voidaan keskittää yhden johtajan alaisuuteen. Aiemmin raportoitu sääntelystä seurannut uusi laskutusmalli teleoperaattoriliiketoiminnassa leikkaa liikevaihdon kasvua, mutta vaikutus kannattavuuteen ei ole olennainen.

Jatkamme sopivien yritysostokohteiden kartoittamista. Olemme kiinnostuneita ostamaan sekä asiakkuuksia että teknologiaa. Toukokuussa ostamamme norjalaisen contact center -ohjelmistotarjoaja Telemagicin integraatio on sujunut suunnitelmien mukaisesti. Yritysoistoista huolimatta nettovelkaisuusasteemme on pysynyt maltillisena.

Tekoälypohjaiset ratkaisut ovat keskeinen osa kasvustrategiaamme. AI Bot ja AI Writer mahdollistavat automaattisen ja puoliautomaattisen keskustelun asiakaspalvelussa, AI Dialer nopeuttaa kontaktointia ja AI Analyst tehostaa contact centerin johtamista. Asiakkaidemme kokemukset palveluista ovat olleet

kannustavia. Lisäksi AI Transcriber -työkalun tavoitteena on luoda valmius muuntaa kaikki asiakkaidemme puhelut tekstiksi vuoden loppuun mennessä. Tämä mahdollistaa yhä uusien tekoälypohjaisten palvelujen kehittämisen ja kilpailukykyämme edelleen vahvistamisen.

LeadDeskillä on vahva kasvustrategia ja tavoitehakuinen työskentely. Elämme keskellä suurta tekoälyn tuomaa murrosta, joka on meille merkittävä mahdollisuus. Tavoitteidemme saavuttaminen vaatii henkilöstöltämme merkittäviä ponnistuksia. LeadDesk on nyt mielenkiintoisessa vaiheessa, ja uskon, että ponnistelumme palkitaan lähivuosina. Kiitämme henkilöstöämme sitoutumisesta ja kovasta työstä, asiakkaitamme luottamuksesta sekä sijoittajiamme tuesta ja uskosta visioomme.”

Näkymät vuodelle 2024 (ennallaan)

Yhtiö on (27.2.2024) julkaissut seuraavan ohjeistuksen vuodelle 2024:

- Liikevaihdon vuosikasvun odotetaan olevan 5–15 % vertailukelpoisilla valuuttakursseilla laskettuna
- Kannattavuuden odotetaan olevan käyttökateprosentilla mitattuna 10–15 %
- Ohjeistus ei huomioi merkittävän kokoisten yrityskauppojen vaikutusta liikevaihtoon tai kannattavuuteen.

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 2023 konsernin liikevaihto oli 29,4 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