

LeadDesk Oy

Lehdistötiedote 15.1.2019 kello 8.00

SAAS-OHJELMISTOYHTIÖ LEADDESK OY SELVITTÄÄ MAHDOLLISUUKSIA LISTAUTUA FIRST NORTH - MARKKINAPAIKALLE

EI JULKISTETTAVAKSI TAI LEVITETTÄVÄKSI YHDYSVALTOIHIN, KANADAAN, UUTEEN-SEELANTIIN, AUSTRALIAAN, HONGKONGIIN, ETELÄ-AFRIKKAAN, SINGAPOREEN TAI JAPANIIN TAI MIHINKÄÄN MUUHUN VALTIOON, JOSSA LEVITTÄMINEN TAI JULKISTAMINEN OLISI LAINVASTAISTA.

LeadDesk Oy ("LeadDesk" tai "Yhtiö") harkitsee osakkeidensa listaamista Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle First North Finland -markkinapaikalle sekä listautumisannin toteuttamista.

LeadDesk on nopeasti kasvava ja kansainvälistyvä ohjelmistoyhtiö, joka toimii pilvipohjaisten ohjelmistojen markkinoilla Euroopassa. Yhtiö tarjoaa LeadDesk-pilvipalvelua suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin ja on kasvanut Pohjoismaiden johtavaksi¹ pilvipalveluna tarjottavien myynti- ja asiakaspalveluohjelmistojen toimittajaksi. Yhtiöllä on toimistot kuudessa maassa Pohjois-Euroopassa. LeadDesk-pilvipalvelua käyttää yli 700 asiakasta 34 maassa.

LeadDeskin liikevaihto on kasvanut vuosien 2012 ja 2018 välisenä aikana keskimäärin 46 % vuodessa. Vuonna 2018 Yhtiön liikevaihto oli noin 11,0 miljoonaa euroa, mikä vastasi noin 21 %:n kasvua edelliseen vuoteen verrattuna. Liiketoiminnan kasvu ja kannattavuus pohjautuvat edistykselliseen LeadDesk-pilvipalveluun, jatkuvalaskutaiseen SaaS-liiketoimintamalliin, pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin sekä menestyksellisesti toteutettuun kansainväliseen laajentumiseen. Jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) arvo vuoden 2018 joulukuussa oli noin 8,8 miljoonaa euroa. Käyttökate (EBITDA) vuonna 2018 oli noin 1,9 miljoonaa euroa, joka vastasi noin 17 %:n osuutta liikevaihdosta. Luvut perustuvat 2018 konsernitilinpäätöksen ennakkotietoon ja ovat tilintarkastamattomia.

LeadDesk työllisti 31.12.2018 yhteensä 73 henkilöä, joista Suomessa työskenteli 51 henkilöä. Yhtiön tuotekehitystoiminta on keskitetty Suomeen. Ulkomaan tytäryhtiöissä työskentelee myynti- ja asiakaspalvelun henkilöstöä.

LeadDeskin kasvu- ja kansainvälistymisstrategia

LeadDeskin tavoitteena on kasvattaa markkinaosuuttaan Yhtiön nykyisillä markkinoilla ja laajentua uusille markkina-alueille Euroopassa – organisesti ja yritysostoin. Pilvipohjainen ratkaisu ja skaalautuva liiketoimintamalli tukevat Yhtiön kasvu- ja kansainvälistymisstrategiaa.

Keskeisessä osassa Yhtiön strategiassa ovat jatkuvan kuukausilaskutuksen osuuden ylläpitäminen ja sen määrän kasvattaminen sekä uusille markkinoille laajentuminen ja yritysostot.

LeadDeskin toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto kommentoi:

"Digitalisaation käynnistämässä murroksessa LeadDesk tuo pilvipalvelun välityksellä henkilökohtaisen palvelun kaikkien ulottuville monikanavaisesti. Haluamme osaamisellamme parantaa ja tehostaa suurivolyymista myyntiä ja asiakaspalvelua tarjoamalla asiakkaillemme laadukkaan, älykkään ja täysin

¹ Johtava pilvipalveluna itsenäisesti käyttöönotettavan (*self-provisioning*) suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun ohjelmiston toimittaja liikevaihdolla mitattuna Pohjoismaissa. Tieto perustuu johdon selvityksiin alalla toimivista yrityksistä. Tarkastelussa ei ole ollut mahdollista huomioida ei-julkisia tietolähteitä.

pilvipohjaisen ohjelmistoratkaisun. Tekoälyä hyödyntävä pilvipalvelumme parantaa asiakkaamme myynnin ja asiakaspalvelun laatua ja tuottavuutta. Meille on tärkeää, että LeadDesk-pilvipalvelun avulla asiakkaamme voivat tarjota oikean ratkaisun oikealle ihmiselle, oikeaan aikaan ja oikeassa kanavassa.

Olemme saavuttaneet johtavan¹ markkina-aseman Pohjoismaissa ja luoneet hyvän kasvualustan Euroopan keskeisissä maissa. Toimimme voimakkaasti kasvavilla markkinoilla, joiden kehitystä tukevat globaalit megatrendit. Pilvipohjaisten – skaalautuvien, joustavien ja kustannustehokkaiden – ohjelmistojen kysyntä kasvaa voimakkaasti. Myös asiakaskokemuksen roolista on tullut yhä keskeisempi kilpailukykytekijä yritysille.

Tavoitteenamme on jatkaa voimakasta, kannattavaa kasvua nykyisillä markkinoillamme ja laajentua uusille markkina-alueille Euroopassa. Suunniteltu listautuminen tukisi kasvuamme ja mahdollistaisi meille investoinnit, joita tarvitsemme organisaation vahvistamiseen ja uusille maantieteellisille markkinoille laajentumiseen.”

LeadDeskin vahvuudet

LeadDesk on tunnistanut seuraavat keskeiset vahvuudet, joiden Yhtiön johto uskoo tuovan LeadDeskille kilpailuetua:

- Onnistunut kansainvälistyminen ja vahvat näytöt liiketoiminnan kasvattamisesta
- Skaalautuva SaaS-liiketoimintamalli
- Laaja kansainvälinen asiakaskunta useilla toimialoilla
- Voimakkaasti kasvava markkina, jota megatrendit tukevat
- Vahva kannattavuus
- Kokenut johto

Listautumisannin taustaa

LeadDesk harkitsee listautumista Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämälle First North -markkinapaikalle ja osakeannin järjestämistä listautumisen yhteydessä.

Listautumisannin tavoitteena olisi edistää Yhtiön strategian mukaista kasvua tarjoamalla Yhtiölle pääsyn pääomamarkkinoille, vahvistamalla Yhtiön pääomarakennetta ja tekemällä Yhtiöstä vahvemman ja uskottavamman kumppanin asiakkaiden keskuudessa. Listautuminen myös mahdollistaisi Yhtiön osakkeiden käyttämisen vastikkeena potentiaalisissa yrityskaupoissa.

Yhtiön suurimmat osakkeenomistajat ovat Yhtiön perustajat Olli Sirkiä ja Lauri Pukkinen, sekä näiden lisäksi Dawn Capital LLP:n hallinnoimat rahastot, Tesi (Suomen Teollisuussijoitus Oy) ja toimitusjohtaja Olli Nokso-Koivisto. Tesi osallistuu strategiansa mukaisesti Yhtiön pitkäjänteiseen kehittämiseen ja on sitoutunut merkitsemään osakkeita suunnitellussa listautumisannissa tietyin edellytyksin ja ehdoin.

Yhtiö päättää mahdollisen listautumisen ja listautumisannin toteutuksesta ja ajoituksesta myöhemmin. Yhtiön hyväksyttynä neuvonantajana toimii Merasco Oy ja oikeudellisena neuvonantajana Borenius Asianajotoimisto Oy.

Lehdistötilaisuus

LeadDesk järjestää lehdistötilaisuuden tänään 15.1.2018 kello 9.30 alkaen Helsingin Pörssin tiloissa osoitteessa Fabianinkatu 14, 00100 Helsinki.

Lisätietoja:

LeadDesk Oy lyhyesti

LeadDesk Oy on suomalainen vuonna 2010 toimintansa käynnistänyt ohjelmistoyhtiö, joka tarjoaa LeadDesk-pilvipalvelua suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin. Yhtiön liikevaihto on kasvanut viimeisen kuuden vuoden (2012-2018) aikana keskimäärin 46 % vuosivauhtia ja vuonna 2018 liikevaihto oli noin 11,0 miljoonaa euroa (tilintarkastamaton ennakkotieto). LeadDesk työllistää yhteensä 73 henkilöä, joista Suomessa työskentelee 51. Suomen lisäksi LeadDeskillä on toimipaikat viidessä Euroopan maassa ja asiakkaita 34 maassa ympäri maailman.

Huomautus

Tämän lehdistötiedotteen sisältämä tieto ei ole tarkoitettu julkistettavaksi tai levitettäväksi suoraan tai välillisesti Yhdysvalloissa, Kanadassa, Uudessa-Seelannissa, Australiassa, Japanissa, Hongkongissa, Singaporessa tai Etelä-Afrikassa. Tämä lehdistötiedote ei muodosta tarjousta arvopapereiden myymiseksi Yhdysvalloissa, eikä arvopapereita saa tarjota tai myydä Yhdysvalloissa, ellei niitä ole rekisteröity Yhdysvaltain vuoden 1933 arvopaperilain (muutoksineen) ja sen nojalla annettujen säännösten ja määräysten mukaisesti tai ellei rekisteröintivelvollisuudesta ole poikkeusta. LeadDesk Oy:n ("Yhtiö") tarkoituksena ei ole rekisteröidä mitään osaa arvopapereita koskevasta listautumisannista Yhdysvalloissa eikä tarjota arvopapereita yleisölle Yhdysvalloissa.

Arvopapereiden liikkeeseen laskemiselle, käyttämiselle ja/tai myymiselle on asetettu erityisiä oikeudellisia tai lainsäädännöllisiä rajoituksia tietyissä valtioissa. Yhtiö ja Merasco Oy eivät ole vastuussa, jos tällaisia rajoituksia rikotaan.

Tämä tiedote sisältää tulevaisuutta koskevia lausumia, joihin kuuluvat lausumat koskien Yhtiön liiketoiminnan strategiaa, taloudellista tilaa, kannattavuutta, toiminnan tulosta ja markkinatietoa sekä muut lausumat, jotka eivät ole historiallista tietoa. Lausumat, joiden yhteydessä on käytetty sanoja "aikoa", "arvioida", "ennakoida", "ennustaa", "jatkoa", "odottaa", "olettaa", "pyrkä", "saattaa", "suunnitella", "tavoitella", "tulla", "tähdätä", "uskoa", "voisi" ja muut vastaavat tai niiden kielteiset vastaavat ilmaisut ilmentävät tulevaisuutta koskevia lausumia, mutta kyseiset lausumat eivät rajoitu näihin ilmaisuihin. Tulevaisuutta koskeviin lausumiin liittyy luonnostaan riskejä, epävarmuustekijöitä ja lukuisia tekijöitä, jotka saattavat aiheuttaa sen, että toteutuneet seuraukset tai todellinen liiketoiminnan tulos eroavat olennaisesti ennakoidusta. Lukijan ei tule tukeutua liikaa näihin tulevaisuutta koskeviin lausumiin.

Tätä lehdistötiedotetta ei tule tulkita tarjoukseksi myydä tai tarjouspyynnöksi ostaa tässä mainittuja arvopapereita, eikä arvopapereita tulla suunnitellussa listautumisessa myymään alueilla, joilla kyseisten arvopapereiden tarjoaminen, hankinta tai myynti olisi lainvastaista ennen niiden rekisteröintiä taikka rekisteröintivelvollisuutta koskevan poikkeuksen tai muun kyseisten alueiden arvopaperilakien mukaisen hyväksynnän saamista. Mikäli Yhtiö milloin tahansa tarjoaa arvopapereitaan tai hakee niitä kaupankäynnin kohteeksi, sijoittajien ei tule hyväksyä arvopapereita koskevaa tarjousta tai hankkia arvopapereita, elleivät he tee sitä Yhtiön julkaisemaan tai levittämään soveltuvaan esitteeseen sisältyviin tietoihin perustuen.