

LeadDesk Oyj

Pörssin avoimet ovet 18.3.2019

Olli Nokso-Koivisto

- 1 LeadDesk lyhyesti
- 2 Liiketoiminta
- 3 Kohdemarkkinat
- 4 LeadDesk sijoituskohteena



LeadDesk lyhyesti

Pohjoismaiden johtava¹ pilvipohjaisten myynti- ja asiakaspalveluohjelmistojen toimittaja

¹ Johtava pilvipalveluna täysin itsenäisesti käyttöönotettavan (self-provisioning) suurivolyymisen myynnin- ja asiakaspalvelun ohjelmiston toimittaja liikevaihdolla mitattuna Pohjoismaissa. Tieto perustuu johdon selvityksiin alalla toimivista yrityksistä 12.12.2018. Tarkastelussa ei ole ollut mahdollista huomioida ei-julkisia tietolähteitä.

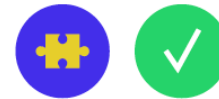
Tarkoituksemme

Uskomme, että tyytyväiset asiakas palvelijat ja myyjät luovat tyytyväisiä asiakkaita.

Tyytyväiset asiakkaat luovat asiakkaillemme edellytykset menestyvään liiketoimintaan.

Tavoitteemme

Tavoitteenamme on olla liikevaihdolla mitattuna Euroopan suurin suurivolyymisen myynnin ja asiakas palvelun tarpeisiin keskittynyt SaaS-ohjelmisto yhtiö.



Oikea
ratkaisu



Oikealle
ihmiselle



Oikeaan
aikaan



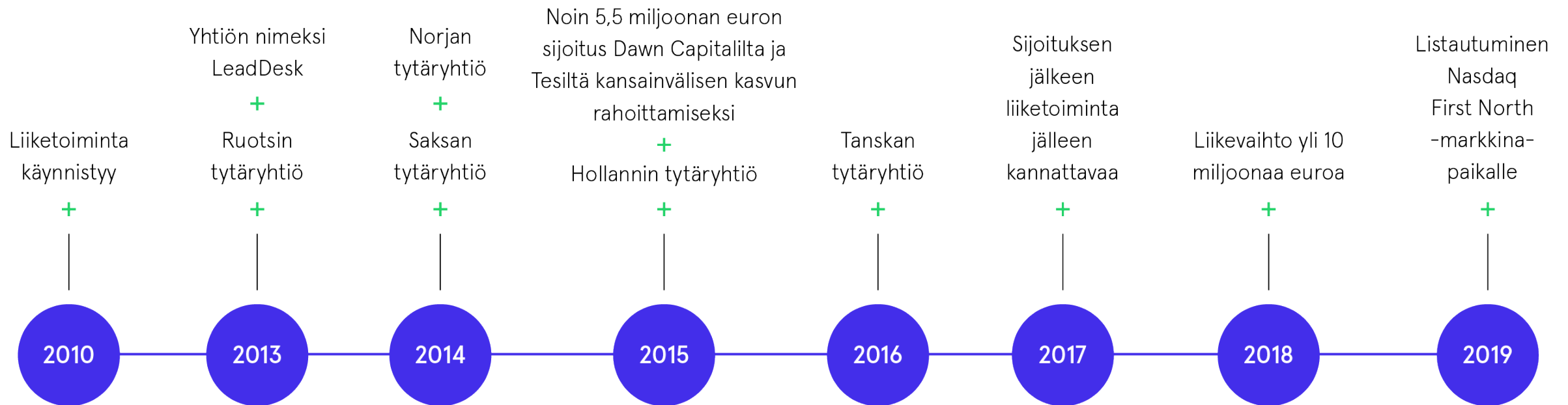
Oikeassa
kanavassa

Strategiamme

- Uusien maiden avaaminen
- Tarjoaman laajentaminen olemassa olevilla markkinoilla
- Orgaanisen kasvun tukeminen
- Yritysostot tarjoaman täydentämiseksi



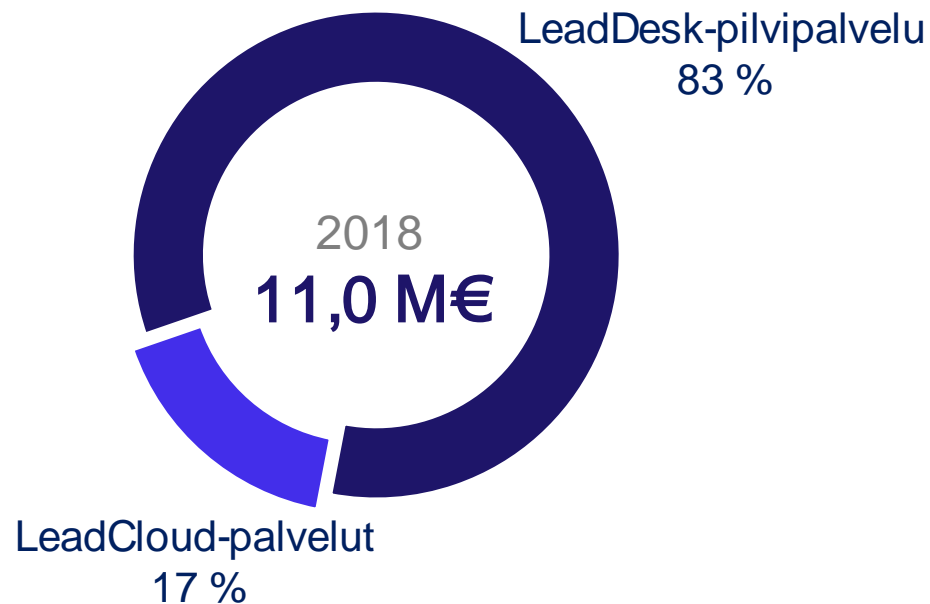
Historiamme



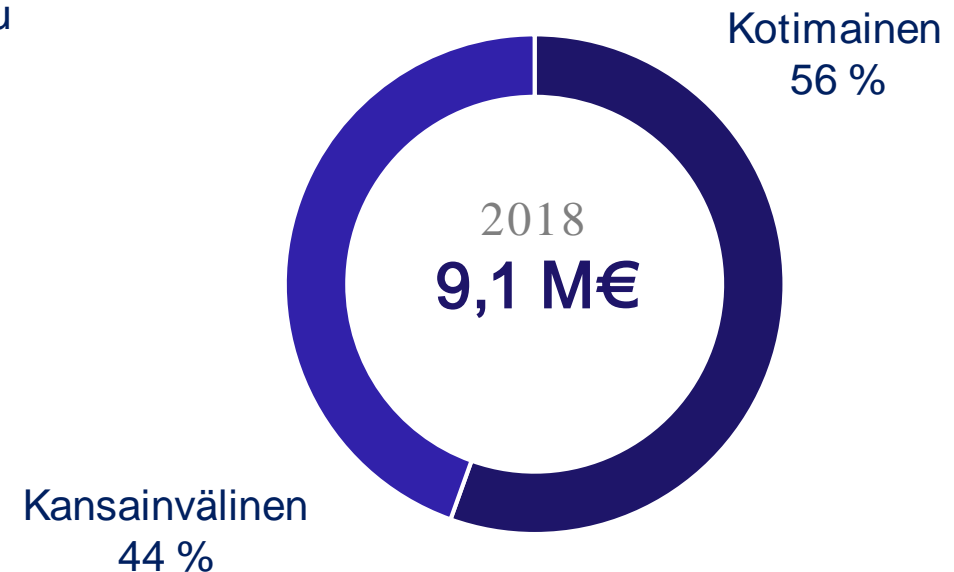
LeadDeskin liiketoiminta

Suomalainen kansainvälistyvä pilvipalveluiden uranuurtaja

Liikevaihdon jakauma 2018¹



LeadDesk-pilvipalvelu – liikevaihto maantieteellisesti¹



Laaja ja monipuolinen asiakaskunta

- Toimistot kuudessa ja asiakkaita **34 maassa**
- Yli **700 asiakasta** eri maista
- Suurin asiakkuus muodostaa noin **3 %¹ liikevaihdosta**
- Yhtiön asiakkaita ovat **contact center -palveluita** tuottavat ja muut suuria asiakasvolyymejä käsittelevät yritykset
- Muita merkittäviä asiakastoimialoja ovat esimerkiksi **media, turvallisuuspalvelut, energia-ala, tietoliikenne, talouspalvelut ja markkinatutkimus**

Suurimpien asiakkaiden osuus liikevaihdosta 2018¹

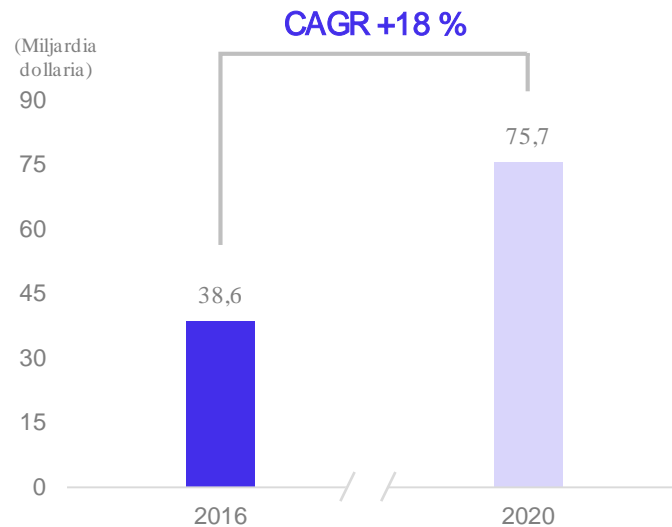


Muut asiakkaat 83 %

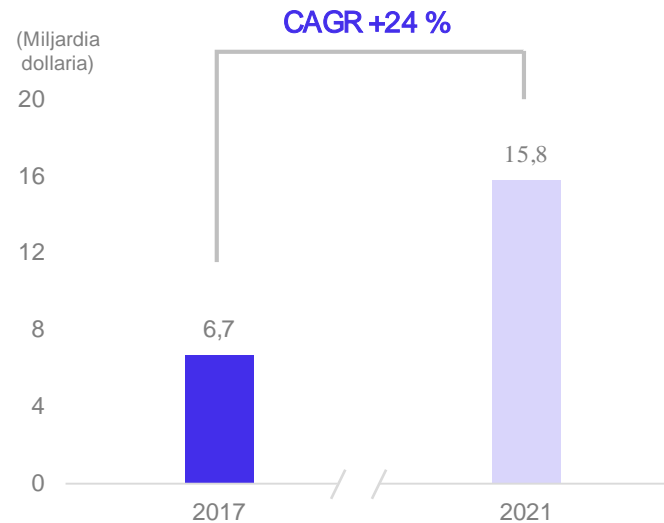
LeadDeskin kohdemarkkina

LeadDeskin markkina voimakkaassa kasvussa

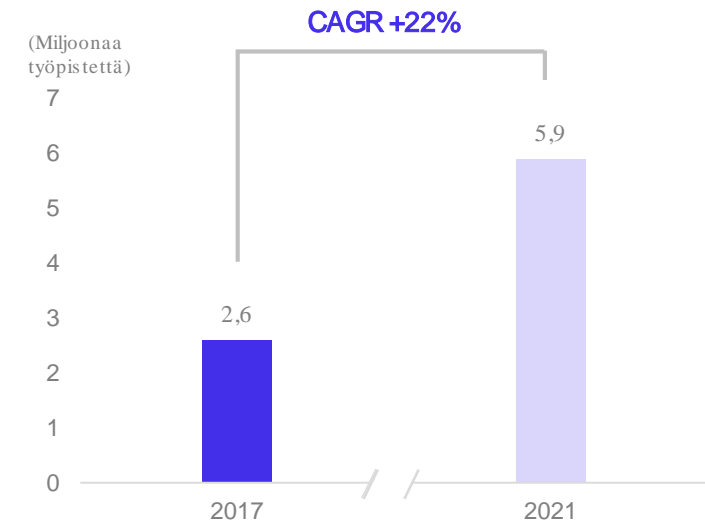
Globaali SaaS-yritys ohjelmistomarkkina¹



Globaali pilvipohjaisten contact center -ohjelmistojen markkina²

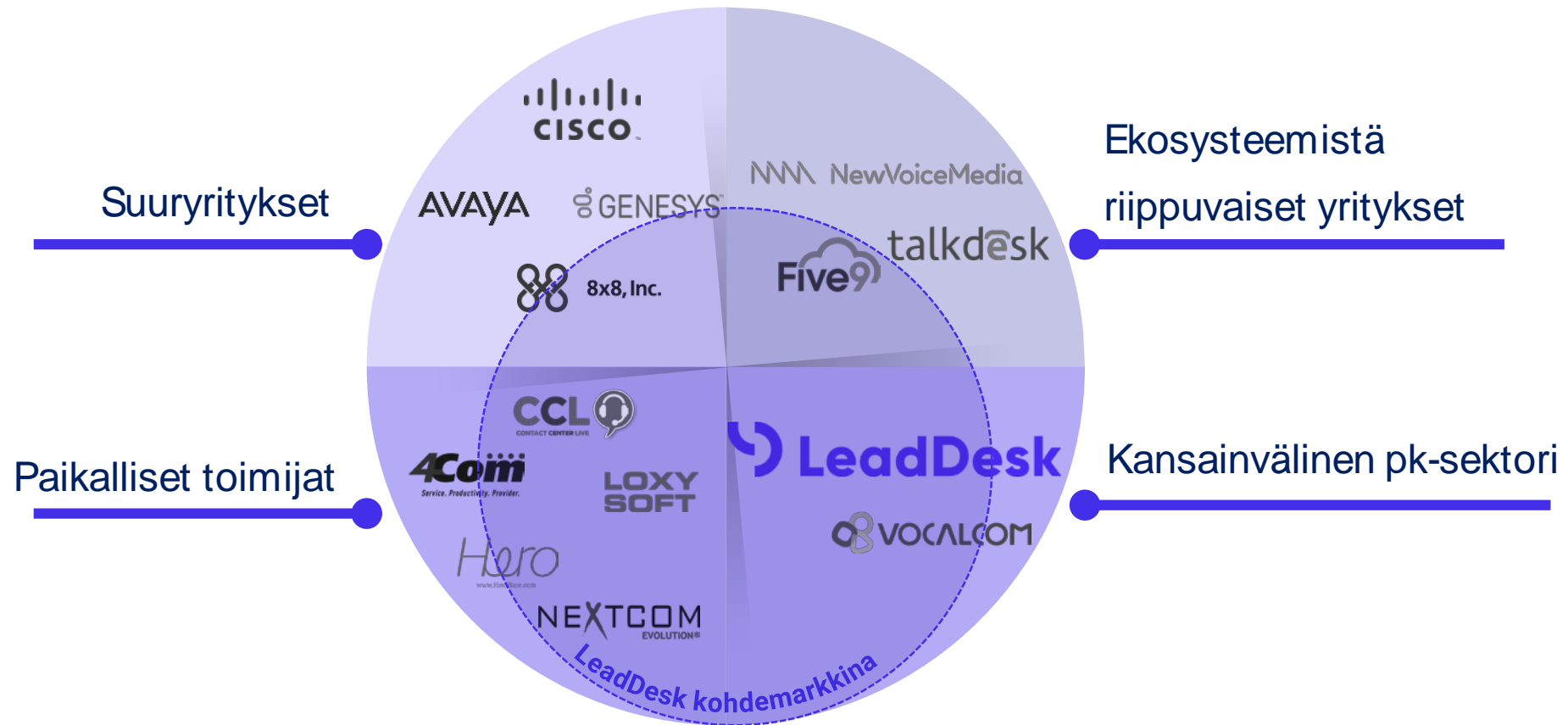


Globaali pilvipohjaisen contact center -työpisteiden ennustettu määrä³



¹Gartner, ²MarketsandMarkets ³DMG Consulting 2017. Myynti- ja asiakaspalvelun työpisteellä (*seat*) tarkoitetaan yhtä työasemaa, jolla saattaa työskennellä useita työntekijä useammassa työvuorossa.

Kilpailuympäristö



Kilpailuedut¹



Vahva erikoistuminen suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun ratkaisuihin mahdollistaa nopean reagoinnin asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin



LeadDesk-pilvipalvelu on toimialariippumaton ja se soveltuu pienistä muutaman työpisteen asiakkuuksista aina globaaleille yrityksille



LeadDesk-pilvipalvelu ei vaadi räätälöintiä ja on täysin itsenäisesti käyttöönotettavissa



LeadDeskin läsnäolo markkina-alueilla sekä asiakaspalvelun tarjoaminen kohdemaan kielellä Euroopassa



LeadDesk-pilvipalvelu on ominaisuuksiltaan paikallisten toimijoiden ratkaisuja kattavampi ja helpokäyttöisempi



Investoinnit kohdemaiden lainsäädännön vaatimuksiin sekä ISO 27001 ja SOC3-tietoturvasertifioinnit antavat kilpailuetua erityisesti pienempiin toimijoihin nähden

Asiakkaidemme kertomaa

intrum

” Kun uudet
asiamiehemme kysyvät,
mitä järjestelmää
käytämme, ja
vastaamme:
'LeadDeskiä', he
sanovat: 'Hienoa'.
LeadDeskin raportointi
on erinomaista. On hyvin
helppoa saada uusia
raportteja tietyille
kampanjoille. ”

Juha Seppälä,
Contact Center Manager

telbes

” LeadDeskin
ammattitaitoinen ja
henkilökohtainen
tukipalvelu sekä
ohjelmiston
helppokäyttöisyys
vakuuttivat Telbesin alusta
alkaen. LeadDesk on
tehostanut Telbesin
prosesseja ja helpottanut
yhteistyötä kumppaneiden
kanssa. ”

Jacqueline Seidel,
Telbes AG

Fjordkraft

” LeadDeskin käyttöönoton
jälkeen myyntituloksemme
ovat parantuneet
huomattavasti ja kontaktien
käsittelyyn käytetty aika on
vähentynyt. LeadDesk tekee
työstämme helpompaa.
Raporttien laatiminen
LeadDeskin avulla on
nykyään paljon nopeampaa. ”

Erik Engebretsen,
Head of Telemarketing

4MC

” LeadDesk
raportointimahdollisuudet
ovat erinomaiset ja
mahdollistavat tehokkuuden
tarkemman seurannan ja
raportoinnin niin sisäisesti
kuin asiakkaillekin. ”

Marc Ruygt,
Director

LeadDesk sijoituskohteena

LeadDesk lukuina

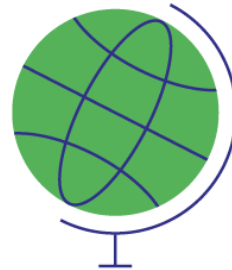


Liikevaihto 2018

11,0
M€

Yli
700
asiakasta

Työntekijöitä
73
31.12.2018



Kansainvälisen liike-
vaihdon vuosien
2014-2018 välinen
keskimääräinen
vuotuinen kasvuvauhti

46%

Liikevaihdon vuosien 2012-
2018 välinen keskimääräinen
vuotuinen kasvuvauhti

46%

Käyttökate
2018

17%

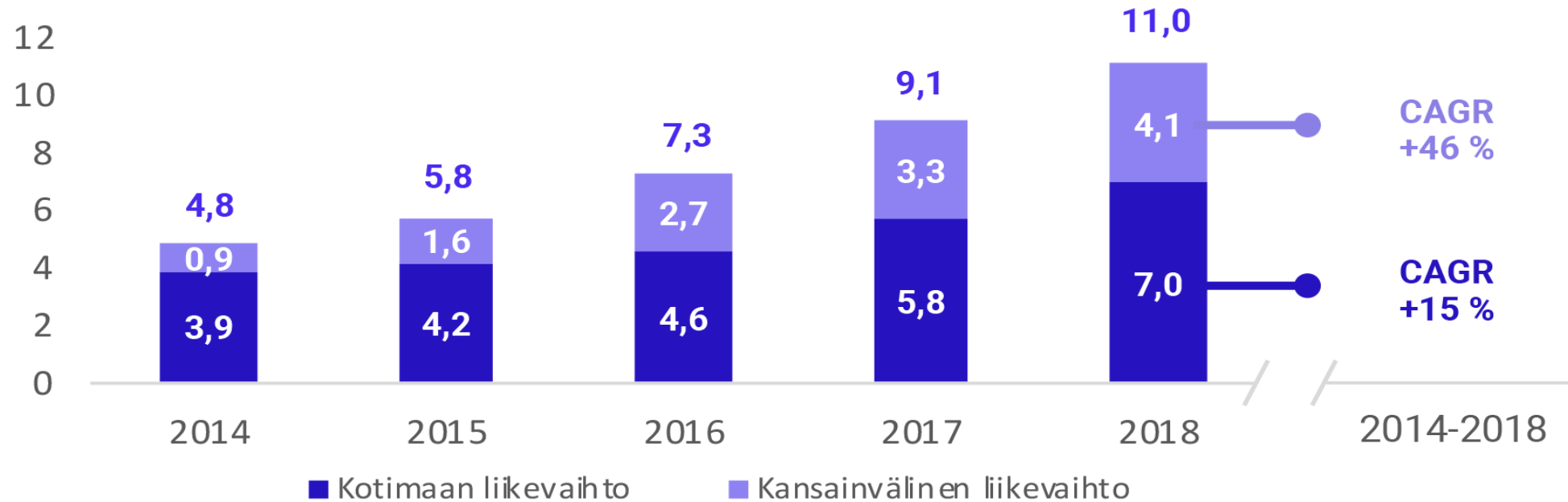
Jatkuva vuosi-
laskutus² joulu-
kuussa 2018

8,8 M€

² ARR eli vuosilaskutuskanta (annual recurring revenue) tarkoittaa määräaikaisen sopimuskannan arvoa, joka on annualisoitu yhden vuoden ajalle.

Voimakas liikevaihdon kasvu

Miljoonaa euroa



First North – listautumisanti 4.2. – 11.2.2019

Listautumisannin rakenne: Yleisö-, instituutio- ja henkilöstöanti

Listautumisannissa kerätyt varat: 6 miljoonan euron bruttovarat

Yleisöannin merkintähinta: 7,50 euroa osakkeelta

Yhtiön markkina-arvo: 34 miljoonaa euroa

Osakkeen hinta 14.3.2019: 8,10 euroa / osake

Suurimmat osakkeenomistajat 14.3.2019

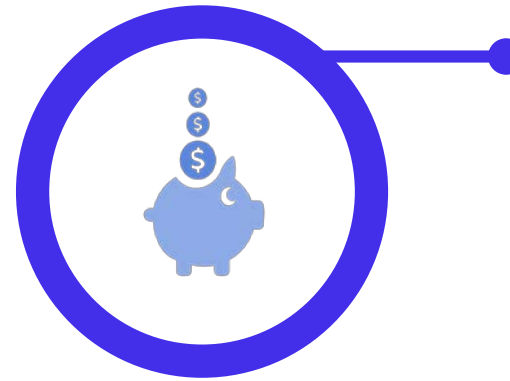
			osakkeista
1.	Pukkinen Lauri Juhani	1 080 490	23,97
2.	Sirkiä Olli Heikki	1 071 675	23,78
3.	Skandinaviska Enskilda Banken AB	874 297	19,40
4.	Suomen Teollisuussijoitus Oy	527 735	11,71
5.	O Nokso-Koivisto Oy	287 340	6,38
6.	Sijoitusrahasto aktia nordic micro cap	133 334	2,96
7.	Op-Suomi Mikroyhtiöt - Erikoissijoitusrahasto	100 000	2,22
8.	Eläkevakuutusosakeyhtiö Veritas	66 000	1,46
9.	Nordea Bank ABP	16 833	0,37
10.	Lago Kapital Oy	13 065	0,29

LeadDesk sijoituskohteena



Voimakkaasti kasvava ja kansainvälinen

- Liiketoiminnan kasvu keskimäärin 46 % vuodessa viimeisen kuuden vuoden aikana. Vuodesta 2014 kasvu on ollut nopeinta kansainvälisillä markkinoilla
- Kasvua tukevat megatrendit, kuten pilvipohjaisten ohjelmistojen kysynnän kasvu



Vakaa ja kannattava

- Liiketoimintamalli perustuu pitkäaikaisiin ja jatkuvalaskutteisiin sopimuksiin. Tämä luo edellytykset liiketoiminnan hyvälle kannattavuudelle



Skaalautuva ja tehokas

- Liiketoiminnan ytimen muodostaa jatkuvalaskutteinen LeadDesk-pilvipalvelu
- SaaS-mallin ansiosta LeadDesk-pilvipalvelu skaalautuu tehokkaasti suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin eri kokoisille asiakkaille myös uusilla markkinoilla



Innovatiivinen edelläkävijä

- Menestyksellä liiketoimintamalli, jonka avulla LeadDesk on saavuttanut johtavan¹ markkina-aseman Pohjois-Amerikassa ja rakentanut hyvän kasvualustan Euroopan keskeisissä maissa

Toimitusjohtaja ja hallitus



Olli Nokso-Koivisto, Toimitusjohtaja

- Yhtiön toimitusjohtajana ja johtoryhmän jäsenenä vuodesta 2013 lähtien
- Siili Solutions Oy:ssä Business Unit Manager & Partner Director – tehtävässä vuosina 2011–2013
- HYY Yhtymän hallituksen puheenjohtajana vuosina 2009–2013



Petri Niemi, Hallituksen puheenjohtaja

- Hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2017
- Senior Partner CapMan Oy:ssä vuosina 1999–2011
- Vincit Oy:n ja Next Games Oy:n hallituksen puheenjohtaja
- Hallituksen puheenjohtaja tai hallituksen jäsen useissa muissa yhtiöissä



Lauri Pukkinen, Hallituksen jäsen

- Perustajaosakas ja hallituksen jäsen vuodesta 2009
- Babcock International Groupin Suomen maajohtajana ja Pohjoismaiden johtoryhmän jäsenenä vuodesta 2017
- Liikkeenjohdon konsultti McKinsey & Companyssa vuosina 2006 – 2009



Olli Sirkiä, Hallituksen jäsen

- Perustajaosakas ja hallituksen jäsen vuodesta 2017
- Vuosina 2013–2015 perustajaosakkaana Paybyway Oy:ssä, sekä toiminut konsulttina McKinsey & Companyssa vuosina 2007–2009
- Sirkiä on toiminut Beaconsim Oy:n hallituksen puheenjohtajana vuosina 2006–2011



Eija Kuittinen, Hallituksen jäsen

- Hallituksen jäsenenä vuodesta 2019
- Partnerina BDO Oy:ssä ja johtoryhmän jäsenenä vuodesta 2016 lähtien
- Partnerina Deloitte Oy:ssä vuosina 2009–2015

KIITOS

Olli Nokso-Koivisto

olli.nokso-koivisto@leaddesk.com

+358 44 066 5765

