



**Puolivuosikatsaus
1.1.-30.6.2026**

H1/2026: Momentum Pohjoismaissa ja portfoliofokusointi paransivat käyttökatetta

Huhti-kesäkuu 2026

- Liikevaihto 9 359 (10 157) tuhatta euroa, kasvu -7,9 %
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisilla valuutoilla -10,0 %
- Jatkuva vuosilaskutus (ARR) 32 575 tuhatta euroa, muutos edellisestä neljänneksestä -2,0 %
- Käyttökate 1 528 (1 486) tuhatta euroa, 16,3 % (14,6 %) liikevaihdesta

Tammi-kesäkuu 2026

- Liikevaihto 18 991 (19 545) tuhatta euroa, kasvua -2,8 %
- Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin -4,5 %
- Jatkuva vuosilaskutus 32 575 tuhatta euroa, muutos vuoden 2025 lopusta -3,3 %
- Käyttökate 2 874 (2 736) tuhatta euroa, 15,1 % (14,0 %) liikevaihdesta
- Liiketulos -1 066 (-582) tuhatta euroa, -5,6 % (-3,0 %) liikevaihdesta
- Tilikauden tulos -899 (-984) tuhatta euroa
- Liiketoiminnan rahavirta 1 997 (2 954) tuhatta euroa
- Osakekohtainen tulos -0,15 (-0,17) euroa

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.

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 suoritumista kyseisellä periodilla. Vertailukelpoiset luvut vuodelle 2025 on esitetty tämän raportin taulukko-osassa.

Keskeiset tunnusluvut, konserni

1 000 euroa	4-6/2026	4-6/2025	1-6/2026	1-6/2025	2 025
Liikevaihto	9 359	10 157	18 991	19 545	39 373
Liikevaihdon kasvu, %	-7,9 %	30,5 %	-2,8 %	26,4 %	24,6 %
Liikevaihdon kasvu vertailukelpoisin valuutoin, %	-10,0 %	29,7 %	-4,5 %	26,3 %	23,8 %
Jatkuva vuosilaskutus	32 575	34 636	32 575	34 636	33 703
Jatkuvan vuosilaskutuksen kasvu, %	-6,0 %	40,1 %	-6,0 %	40,1 %	23,9 %
Käyttökate, % liikevaihdesta	16,3 %	14,6 %	15,1 %	14,0 %	16,9 %
Liiketulos, % liikevaihdesta	-4,9 %	-4,2 %	-5,6 %	-3,0 %	-2,8 %
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-14,1 %	-16,7 %	-11,5 %	-11,6 %	-14,3 %
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	-3,9 %	-5,2 %	-2,6 %	-3,8 %	-4,0 %
Omavaraisuusaste, %	39,4 %	43,2 %	39,4 %	43,2 %	40,1 %
Nettovelkaantumisaste, %	75,6 %	63,9 %	75,6 %	63,9 %	62,0 %
Tulos/osake	-0,09	-0,13	-0,15	-0,17	-0,41
Tulos/osake (laimennusvaikutus huomioitu)	-0,09	-0,13	-0,15	-0,17	-0,39
Henkilöstön lukumäärä katsauskauden lopussa	207	225	207	225	216

Toimitusjohtaja, Olli Nokso-Koivisto:

LeadDeskin kannattavuus parani viime vuoden vastaavaan ajanjaksoon verrattuna. Käyttökate kasvoi 5,0 prosenttia 2,9 (2,7) miljoonaan euroon ja nousi edellisellä 12 kuukauden jaksolla 18 (15) prosenttiin liikevaihdosta. Liikevaihto oli odotetusti hieman vertailukautta alempi ja oli 19,0 (19,5) miljoonaa euroa. Omat ohjelmistotuotteemme suoriutuivat hyvin, mutta jälleenmyymiemme ohjelmistojen liikevaihto laski suunnitellusti. Kokonaisuudessaan toinen vuosineljännes kehittyi pitkälti odotustemme mukaisesti.

Euroopan luotetuin tekoälyyn perustuva, puhekeskeinen asiakasvuorovaikutusalusta

Visionamme on rakentaa Euroopan luotetuin tekoälyyn perustuva, puhekeskeinen asiakasvuorovaikutusalusta. Uskomme eurooppalaisten, digitaalisesti suvereenien ratkaisujen kysynnän kasvavan erityisesti julkishallinnossa, terveydenhuollossa ja finanssialalla, joissa luottamus, sääntelyn noudattaminen ja teknologinen riippumattomuus ovat kriittisiä asiakasvuorovaikutuksen onnistumiselle. Tekoäly muuttaa nopeasti tapaa, jolla asiakasvuorovaikutusta hoidetaan, mahdollistaen entistä henkilökohtaisemman ja tehokkaamman asiakaspalvelun. Samalla puhekanavan merkitys kasvaa, kun tekoäly tekee puheeseen perustuvasta asiakasvuorovaikutuksesta entistä paremmin skaalautuvaa.

Telian ACE-alustan yritysosto vahvistaa merkittävästi mittakaavaamme ja markkina-asemaamme Pohjoismaiden CCaaS-markkinassa. Yritystoston toteuduttua Ruotsista tulee suurin markkina-alueemme, asiakaspalveluohjelmistojen osuus toistuvasta liikevaihdosta (ARR) kasvaa noin kahteen kolmasosaan ja yhdistetyn liiketoiminnan pro forma -vuosiliikevaihto ylittää 50 miljoonaa euroa. Yritystoston odotetaan toteutuvan vuoden loppuun mennessä.

Yritysosto laajentaa merkittävästi tekoälyratkaisujemme saavutettavuutta huomattavasti suuremmassa asiakaskunnassa. CCaaS-ratkaisujen toimittajana pystymme integroimaan tekoälyn suoraan asiakkaidemme asiakasvuorovaikutukseen, mikä auttaa asiakkaitamme parantamaan tuottavuutta, automatisoimaan työnkuluja ja kehittämään asiakaskokemusta. Laajempi asennettu asiakaskunta vauhdittaa tekoälyominaisuuksiemme käyttöönottoa ja vahvistaa yhdistetyn liiketoiminnan pitkän aikavälin arvonnäöntipotentiaalia.

Yritysosto vahvistaa edelleen myös kumppaniverkostoamme Pohjoismaissa, jossa olemme rakentaneet vuosien aikana menestyksekkäitä yhteistyösuhteita johtavien teleoperaattoreiden kanssa. Valitsemalla LeadDeskin yritysasiakkaidensa CCaaS-ohjelmistokumppaniksi Telia osoittaa luottamuksensa tekoälyosaamiseemme, tekniseen asiantuntemukseemme sekä kykyymme palvella vaativia organisaatioita laajassa mittakaavassa. Samalla sitoudumme edelleen avoimeen kumppaniekosysteemiin ja jatkamme yhteistyötä teleoperaattoreiden, järjestelmäintegraattoreiden ja muiden kanavakumppaneiden kanssa Pohjoismaissa ja muualla Euroopassa.

Vuoden ensimmäisellä puoliskolla toteutimme myös Fluentic-yritystoston, joka toi alustallemme monikielisiä tekoälyominaisuuksia. Fluentic vahvistaa tekoälytarjontaamme korkeatasoisella käännösteknologialla ja mahdollistaa asiakkaillemme tekoälyavusteisen asiakaspalvelun ilman kielimuureja. Yhdessä nykyisten tekoälyominaisuuksiemme kanssa yritysosto vahvistaa edelleen rakentamaamme alustaa, jonka tavoitteena on palvella Euroopan vaativimpia asiakaspalveluorganisaatioita.

Euroopan contact center -ohjelmistomarkkina on konsolidoitumassa. Vahvan pohjoismaisen kotimarkkinan, laajan asiakaskunnan ja kasvavan tekoälyratkaisujen portfolion ansiosta olemme erinomaisessa asemassa hyötymään markkinan konsolidaatiosta. Tämä luo meille vahvan perustan tehokkaalle skaalautumiselle ja pitkän aikavälin kannattavalle kasvulle.

Vahvaa kehitystä Pohjoismaiden asiakaspalveluohjelmistomarkkinassa

Pohjoismaisen kotimarkkinamme kehittyi edelleen vahvasti. Oman ohjelmistomme liikevaihto kasvoi 5 prosenttia vahvan asiakaskysynnän ja viimeaikaisten yritysostojen tukemana. Myyntiputkemme Pohjoismaissa on edelleen vahva. Kysyntää vauhdittaa erityisesti yritys- ja julkishallintoasiakkaiden kasvava tarve tekoälypohjaisille asiakaspalveluratkaisuille. Samalla raportoituun liikevaihtoon vaikuttivat edelleen kolmansien osapuolten jälleenmyyntituotteiden liiketoiminnan supistaminen sekä aiemmin viestitty Espanjan CpaaS-liikevaihdon lasku.

Raportointikauden aikana julkistimme Helsingin ja Uudenmaan sairaanhoitopiirin (HUS) uudeksi asiakkaaksemme

sekä jakelukumppanimme kautta voittamamme merkittävän sopimuksen pohjoismaisen viranomaisen kanssa. Nämä asiakkuudet osoittavat kykymme palvella vaativia organisaatioita, joiden toimintaa ohjaavat korkeat tietoturva-, toimintavarmuus- ja sääntelyvaatimukset.

Eurooppalaisten, digitaalisesti suvereenien ohjelmistoratkaisujen kysyntä kasvaa, mikä luo meille merkittävän pitkän aikavälin kasvumahdollisuuden. Tämä näkyy erityisen selvästi julkishallinnossa, terveydenhuollossa ja finanssialalla, joissa organisaatiot etsivät yhä enemmän teknologiakumppaneita, jotka yhdistävät modernit tekoälyominaisuudet korkeaan tietoturvaan, toimintavarmuuteen, datan hallintaan ja sääntelyn noudattamiseen.

Kannattavuuden parantaminen etenee

Nykyisen strategiakauden aikana keskitymme kannattavuuden parantamiseen ja tavoittelemme 20 prosentin käyttökatemarginaalia. Visiomme mukaisesti jatkoimme vuoden ensimmäisellä puoliskolla liiketoimintaportfoliomme yksinkertaistamista ja keskityimme entistä vahvemmin omaan ohjelmistoomme. Osana tätä vähensimme kolmansien osapuolten ohjelmistojen jälleenmyyntiliiketoimintaa. Vuoden ensimmäisellä puoliskolla jälleenmyyntiliiketoiminnan ARR pieneni noin 0,5 miljoonalla eurolla, ja raportointikauden lopussa sitä oli jäljellä noin 2,5 miljoonaa euroa. Jatkamme nykyisten asiakassitoumustemme hoitamista, ja jäljellä olevien sopimusten odotetaan päättyvän vuoden 2028 loppuun mennessä.

Jatkoimme myös CPaaS-liiketoimintamme supistamista Espanjassa. CPaaS-liiketoiminta on edelleen houkuttelevaa useilla markkinoilla, mutta puhelinmyyntiin liittyvät sääntelymuutokset ovat heikentäneet merkittävästi sen houkuttelevuutta Espanjassa. Muutoksen vaikutus ARR:n on noin 0,6 miljoonaa euroa, ja se toteutui pääosin ensimmäisellä vuosipuoliskolla. Sääntely ei vaikuta asiakaspalvelu-ohjelmistojen kysyntään.

Edellä kuvatut toimenpiteet pienensivät raportoitua liikevaihtoaamme katsauskaudella. Samalla ne parantavat liikevaihdon laatua ja selkeyttävät liiketoimintaportfoliotamme, mikä luo entistä vahvemman perustan skaalautuvalle ja kannattavalle kasvulle.

Lopuksi haluan kiittää asiakkaitamme heidän luottamuksestaan, kumppaneitamme hyvästä yhteistyöstä sekä henkilöstöämme heidän sitoutumisestaan. Heidän osaamisensa ja omistautumisensa luovat perustan LeadDeskin pitkän aikavälin menestykselle.

Tulevaisuuden näkymät

Ohjeistus vuodelle 2026 (ennallaan)

Yhtiö ohjeistaa vuoden 2026 käyttökatemarginaalin olevan 15-20%.

Kasvuun ja kannattavuuteen vaikuttavat asiat

LeadDesk jatkaa strategiansa mukaisesti kannattavuuden parantamiseen tähtääviä toimenpiteitä tavoitteena saavuttaa 20,0% käyttökatetaso lyhyellä tähtäimellä. Toimenpiteet, mukaan lukien yritysostoihin liittyvän rationalisointityön jatkaminen, sisältävät luopumisia heikompikatteisista asiakkaista ja tuotteista ja näin ollen voivat lyhyellä tähtäimellä vaikuttaa yhtiön liikevaihdon kehittymiseen. Yhtiö arvioi tämän liikevaihdon osuudeksi noin 8 prosenttia kokonaisuudesta ja että enimmillään puolet sen poistumasta vaikuttaa vuoden 2026 lukuihin. Tämän takia yhtiö ei anna liikevaihtoon liittyvää ohjeistusta vuodelle 2026.

Pidemmällä tähtäimellä LeadDesk näkee mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaa orgaanisesti Pohjoismaissa ja Manner-Euroopassa asiakkaiden tekoälyinvestointien ja aiemmin tiedotetun Telia contact center-ohjelmistoalustan ACE:n oston vetämänä. LeadDesk on investoinut tekoälytuotteisiin vuodesta 2023 ja on tuonut markkinoille yhteensä 9 tekoälytuotetta. Markkinoiden hajanaisuus antaa myös edelleen mahdollisuuksia uusille yritysostoille.

Taloudellinen katsaus 1.1.-31.12.2025

LeadDesk on pilvipohjaisten myynti- ja asiakaspalveluohjelmistojen kärkiyhtiö Euroopassa. LeadDeskin ohjelmistojen ansiosta asiakasyritysten tarjoama asiakaskokemus paranee ja myyntityön tuottavuus kasvaa. LeadDesk on tuonut useita tekoälyyn pohjautuvia ratkaisuja ohjelmistoihinsa kahden edellisvuoden aikana. LeadDeskin tuotteita käyttää Euroopassa viikoittain yli 30 000 asiakaspalvelun ja myynnin ammattilaista.

Konsernin taloudellinen tulos ja kannattavuus

LeadDesk-konsernin liikevaihto vuoden 2026 ensimmäisellä vuosipuoliskolla oli 18 991 (19 545) tuhatta euroa. Liikevaihto laski 2,8 prosenttia edellisvuoden vastaavasta ajanjaksosta. Vertailukelpoisilla valuuttakursseilla laskua oli 4,5 prosenttia. Liikevaihdon lasku johtui pääasiassa yhtiön tulevaisuuden näkymien yhteydessä aiemmin ilmoittamasta päätöksestä arvioida heikommin kannattavien asiakkaiden ja tuotteiden liiketoimintaa. Yhtiön omien ohjelmistojen liikevaihto kasvoi noin 2 prosenttia globaalisti ja noin 5 prosenttia Pohjoismaissa Zisson-yrityskaupan ajoitusvaikutuksen, sekä uusien Pohjoismaisten asiakkaiden ja lisämyynnin ansiosta. Manner-Euroopan liikevaihto laski erityisesti Espanjassa jatkuneen puhelinmyyntiä koskevan sääntelyn vaikutuksesta.

LeadDeskin liiketoimintaportfolio koostuu ohjelmistoliikevaihdosta (76 %), CPaaS-liikevaihdosta (communications platform as a service) (22 %) ja palveluliikevaihdosta (3 %). Lähes kaikki ohjelmistoliikevaihto sekä osa CPaaS- ja palveluliikevaihdosta on jatkuvaluonteista. Omien ohjelmistojen kasvu oli asiakaspalveluohjelmistojen ja tekoälytuotteiden ansiota, jotka muodostavat noin puolet koko ohjelmistoliikevaihdosta. Myynnin ohjelmistojen ja CPaaS:n liikevaihdot laskivat puhelinmyyntiä ohjaavan voimistuneen sääntelyn vaikutuksesta, kun taas palveluliikevaihto pysyi suhteellisen vakaana.

Vuoden 2026 alusta lähtien LeadDesk on raportoinut jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) lukua liikevaihtoon perustuen jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan sijaan, koska se on vertailukelpoisempi LeadDeskin markkinalla toimivien muiden ohjelmistoyhtiöiden kanssa ja antaa paremman kuvan LeadDeskin suoriutumisesta raportointikaudella. Molempien tunnuslukujen historialliset luvut on esitetty tämän raportin taulukko-osiossa.

LeadDeskin jatkuva vuosilaskutus (ARR) raportointikaudella oli 32 575 (34 636) tuhatta euroa, mikä vastaa -6,0 (40,1) prosentin kasvua edellisvuoden vastaavaan ajanjaksoon verrattuna. Vertailukelpoisilla valuuttakursseilla kasvu oli -6,7 (39,1) prosenttia. ARR:n kehitykseen vaikuttivat samat tekijät kuin liikevaihtoon.

Konsernin käyttökate vuoden ensimmäisellä puoliskolla oli 2 874 (2 736) tuhatta euroa eli 15,1 (14,0) prosenttia liikevaihdosta. Käyttökateen kasvuun vaikuttivat parantunut tuotemix, noussut operatiivinen tehokkuus sekä edellisvuonna toteutettu Zission integraatio ja saavutetut synergiat. Operatiivisen tehokkuuden paranemiseen liittyvien kertaluonteisten kulujen vaikutus käyttökatteeseen oli noin -1,5 prosenttiyksikköä.

Konsernin liiketulos oli -1 066 (-582) tuhatta euroa eli -5,6 (-3,0) prosenttia liikevaihdosta. Liiketulos heikkeni vuoden 2025 ensimmäiseen vuosipuoliskoon verrattuna korkeampien poistojen vuoksi. Sen sijaan tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja sekä tilikauden tulos paranivat edellisvuodesta ja olivat vastaavasti -772 (-967) tuhatta euroa ja -899 (-984) tuhatta euroa. Molempia paransivat NOK-määräisiin lainoihin liittyvistä valuuttakurssivoitoista syntyneet rahoitustuotot.

Konsernin osakekohtainen tulos oli -0,15 (-0,17) euroa. Laimennusvaikutuksella oikaistu osakekohtainen tulos oli sama, -0,15 (-0,17) euroa.

Tase ja rahavirta

Konsernin taseen loppusumma oli 30.6.2026 yhteensä 38 199 (41 637) tuhatta euroa. Lasku johtui pääasiassa liikearvosta, joka pieneni poistojen seurauksena 3 086 tuhannella eurolla ja oli 18 139 (21 225) tuhatta euroa. Fluenticin ja eDialog24:n yritysostot kasvattivat liikearvoa raportointikaudella 190 tuhannella eurolla.

LeadDesk Oyj:n konsolidoitu oma pääoma oli 14 885 (17 570) tuhatta euroa. Lasku johtui edellä kuvatusta negatiivisesta tilikauden tuloksesta. Oma pääoma osaketta kohden oli 30.6.2026 yhteensä 2,56 (3,02) euroa ja laimennusvaikutuksella oikaistuna 2,53 (2,94) euroa osakkeelta.

Konsernin korolliset velat olivat raportointikauden lopussa 12 567 (14 030) tuhatta euroa. Rahavarat olivat 30.6.2026 yhteensä 1 306 (2 800) tuhatta euroa, joten nettovelka pysyi vakaana 11 260 (11 230) tuhannessa eurossa. Yhtiöllä on käytettävissään 2 000 (1 000) tuhannen euron luottolimiitti, josta 732 (0) tuhatta euroa oli käytössä 30.6.2026. Nettovelkaantumisaste nousi edellisvuoden 63,9 prosentista 75,6 prosenttiin 30.6.2026. Omavaraisuusaste oli 39,4 (43,2) prosenttia.

Rahavarojen kehitykseen vaikutti raportointikauden negatiivinen käyttöpääoman muutos. Myyntisaamiset olivat 30.6.2026 yhteensä 4 033 (4 215) tuhatta euroa ja ostovelat 2 140 (2 139) tuhatta euroa. Sekä myyntisaamiset että ostovelat vähenivät vuoden 2025 lopun tasosta.

Liiketoiminnan rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta parani 53 tuhannella eurolla ja oli 3 225 (3 172) tuhatta euroa. Negatiivisen käyttöpääoman muutoksen vuoksi liiketoiminnan rahavirta oli 1 997 (2 954) tuhatta euroa.

Investoinnit aineettomiin hyödykkeisiin vähenivät 8 prosenttia edellisvuodesta ERP-järjestelmän käyttöönoton valmistuttua ja tuotekehityksen operatiivisen tehokkuuden parannuttua. Rahoituksen rahavirta oli lainojen takaisinmaksujen jälkeen -369 (826) tuhatta euroa. Näin ollen kokonaisrahavirta oli -977 (689) tuhatta euroa. Lasku johtui negatiivisesta käyttöpääoman muutoksesta ja lainojen takaisinmaksusta.

Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan laajuus

Ohjelmistoyhtiölle tyypilliseen tapaan tuotekehityspanostukset ovat merkittävä arvonluonnin väline LeadDeskille. Tuotekehityspanostuksin yhtiö pyrkii varmistamaan ja kehittämään ohjelmistojen kilpailukykyä pitkällä tähtäimellä tuomalla niihin toiminnallisuuksia teknologisen kehityksen, sääntelyn ja asiakkaiden tarpeiden perusteella. Pääosa tuotekehitysinvestoinneista koostuu yhtiön oman henkilöstön tekemästä työstä, jota alihankkijoilta hankitut projektit täydentävät.

Konsernin investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin olivat 2 554 tuhatta euroa (2 762 tuhatta euroa H1/2025 ja 1 636 tuhatta euroa H1/2024). Tästä 2 293 tuhatta euroa (2 170 tuhatta euroa H1/2025 ja 1 534 tuhatta euroa H1/2024) liittyi LeadDesk- ja Zisson-ohjelmistojen sekä LeadDeskin oman viestintäalustan (CPaaS) tuotekehitykseen. Kasvu johtuu Zisson-yrityskaupan ajoitusvaikutuksesta. Investoinnit vastasivat noin 12,5 prosenttia (11,4 % H1/2025 ja 10,3 % H1/2024) yhtiön kokonaiskuluista.

Tuotekehitysinvestoinnit kohdistuivat pääasiassa uusien toiminnallisuuden kehittämiseen asiakaspalveluohjelmistoon, erityisesti tekoälyn hyödyntämiseen liittyviin ominaisuuksiin, myynnin tehostamiseen tarkoitetun ohjelmiston sääntelyn edellyttämiin toiminnallisiin sekä konsernin yhteisen CPaaS-alustan kehittämiseen.

Henkilöstö, johto ja hallinto

Konsernin henkilöstömäärä 30.6.2026 oli 207 (225) henkilöä. Lasku johtui pääosin lisääntyneestä operatiivisesta tehokkuudesta.

Konsernin johtoryhmä tilikauden päättyessä:

- Olli Nokso-Koivisto, toimitusjohtaja
- Teemu Rautiainen, talousjohtaja
- Michael Ramm Østgaard, Chief Revenue Officer
- Samuel Lehtonen, operatiivinen johtaja
- Jarno Tenni, VP of Engineering

Yhtiö ilmoitti 10.6.2026, että talousjohtaja Teemu Rautiainen jättää yhtiön 2.10.2026 ja että Pekka Alli on nimitetty teknologiajohtajaksi (CTO) ja konsernin johtoryhmän jäseneksi 15.9.2026 alkaen. Pekka Alli korvaa konsernin johtoryhmässä Jarno Tennin.

LeadDesk Oyj:n hallitus koostuu viidestä (5) jäsenestä. Vuoden 2026 varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka hallituksen muodostivat Yrjö Närhinen (puheenjohtaja), Samu Kontinen, Lauri Pukkinen, Emma Storbacka ja

Jostein Vik. Nimitystoimikunnan ehdotusten mukaisesti yhtiökokous valitsi 25.3.2026 samat viisi henkilöä jatkamaan hallituksen jäseninä: Yrjö Närhinen (puheenjohtaja), Samu Konttinen, Lauri Pukkinen, Emma Storbacka ja Jostein Vik.

LeadDeskin tarkastusvaliokunnan jäsenet vuoden 2026 varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka olivat Jostein Vik (puheenjohtaja), Yrjö Närhinen ja Samu Konttinen. Yhtiökokous valitsi samat henkilöt jatkamaan tarkastusvaliokunnan jäseninä vuoden 2027 varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka.

Lisäksi yhtiöllä on osakkeenomistajien nimitystoimikunta, johon neljällä suurimmalla osakkeenomistajalla on kullakin oikeus nimetä yksi jäsen. Suurimmat osakkeenomistajat määritettiin elokuun 2025 lopun omistustietojen perusteella. Syksyllä 2025 nimitystoimikuntaan kuuluivat Eirik Hjelmeland (puheenjohtaja), Viking Growthin edustajana, Janne Järvinen Lauri Pukkisen edustajana, Tuomas Virtala OP-Rahastoyhtiön edustajana sekä Erik Sprinchorn TIN Fonderin edustajana.

Muutokset yhtiön konsernirakenteessa tilikaudella

LeadDesk Solutions AS sulautui Zisson AS:ään 19.2.2026. Tämän jälkeen yhtiön nimi muutettiin LeadDesk Solutions AS:ksi.

Osakkeet ja osakkeenomistajat

LeadDesk Oyj:n kaupparekisteriin rekisteröityjen osakkeiden määrä oli 30.6.2026 yhteensä 5 821 207 (5 815 767) osaketta ja vuoden ensimmäisellä vuosipuoliskolla keskimäärin 5 820 996 (5 475 075) osaketta. Tilikauden aikana rekisteröitiin optio-oikeuksilla tehtyjen osakemerkintöjen perusteella 5 440 uutta osaketta. Yhtiöllä ei ollut hallussaan omia osakkeita 30.6.2026.

Laimennusvaikutukselliset optio-oikeudet huomioiden osakkeiden määrä oli raportointikauden lopussa 5 880 932 (5 980 696). LeadDesk Oyj:n markkina-arvo 30.6.2026 oli 20 199 588 (39 081 954) euroa.

Osakeinformaatio (LEADD)	1.1.-30.6.2026	1.1.-30.6.2025
Markkina-arvo kauden lopussa, euroa	20 199 588	39 081 954
Osakkeenomistajia kauden lopussa	2 409	2 272
Osakevaihto, kpl	806 987	398 383
Arvo yhteensä, euroa	3 559 738	2 594 907
Korkein, euroa	7,20	7,26
Alin, euroa	3,32	5,04
Keskihinta, euroa	4,41	6,51
Viimeisin, euroa	3,47	6,72

Yhtiöllä on yksi osakelaji, ja kaikilla osakkeilla on yhtäläinen äänioikeus sekä yhtäläinen oikeus osinkoon ja yhtiön varoihin. Hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja heidän lähipiirinsä omistivat 30.6.2026 yhteensä 954 608 osaketta eli 16,40 prosenttia kaikista osakkeista sekä lisäksi 20,83 prosenttia allokoituista optio-oikeuksista.

Yhtiöllä oli raportointikauden lopussa 2 409 (2 272) osakkeenomistajaa. Hallintarekisteröidyn omistuksen osuus osakepääomasta oli 37,91 (40,31) prosenttia. LeadDesk Oyj:n 10 suurinta osakkeenomistajaa 30.6.2026 esitetään alla olevassa taulukossa. Kymmenen suurinta osakkeenomistajaa omistivat yhteensä 67,87 prosenttia kaikista osakkeista.

Osakkeenomistajat 30.6.2026		Osakkeiden lukumäärä	Omistusosuus, %
1.	Skandinaviska Enskilda Banken AB*	1 491 238	25,62
2.	Pukkinen Lauri Juhani	660 994	11,35
3.	Danske Bank A/S*	398 268	6,84
4.	OP Fin Small Cap	277 250	4,76
5.	DNB Carnegie Investment Bank AB*	269 253	4,63
6.	O Nokso-Koivisto Oy	221 890	3,81
7.	Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma	170 000	2,92
8.	Eläkevakuutusyhtiö Veritas	169 000	2,90
9.	Proprius Partners Micro Finland	150 000	2,58
10.	Sirkiä Olli Heikki	143 129	2,46
		3 951 022	67,87

*Hallintarekisteröity omistus

Lähipiirilainat ja -vastuut

LeadDesk-konsernin emoyhtiöllä LeadDesk Oyj:llä on 4 429 451 euron lainasaaminen tytäryhtiöltään Zisson AS:ltä ja 199 289 euron lainasaaminen tytäryhtiöltään LeadDesk AS:ltä. Lainasaamiset ovat vakuudettomia ja erääntyvät maksettaviksi tilikausien 2029 ja 2030 aikana. Lainoista perittävä vuotuinen korko on 12 kuukauden EURIBOR + 3,0 prosenttiyksikköä.

Hallituksen valtuutukset

Yhtiön hallituksella on valtuutus päättää enintään 582 120 osakkeen antamisesta osakeannilla sekä enintään 582 120 oman osakkeen hankkimisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hankittavien omien osakkeiden enimmäismäärä vastaa noin 10 prosenttia yhtiön kaikista osakkeista varsinaisen yhtiökokouksen ajankohtana. Valtuutukset ovat voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2027 asti.

Optio-ohjelmat

Yhtiö on tarjonnut henkilöstölleen optio-ohjelmia osana kannustin- ja sitouttamisohjelmaa. Yhtiöllä oli 30.6.2026 kahdeksan optio-ohjelmaa, joiden perusteella on allokoitu yhteensä 774 980 optio-oikeutta. Optio-oikeuksia oli merkitsemättä 30.6.2026 yhteensä 668 265 kappaletta. Kukin optio-oikeus oikeuttaa merkitsemään yhden uuden osakkeen.

Vuonna 2025 optio-oikeuksilla merkittiin 5 440 uutta osaketta, jotka rekisteröitiin tammikuussa 2026.

Yhtiön hallitus päätti 25.3.2026 optio-ohjelmasta 2026, joka käsittää yhteensä 150 000 optio-oikeutta. Ohjelmasta oli 30.6.2026 mennessä allokoitu 117 500 optio-oikeutta, joista 46 500 oli allokoitu yhtiön johtoryhmän jäsenille, kuten yhtiö 29.5.2026 tiedotti. Hallituksen jäsenille myönnetään yksi optio-oikeus kutakin yhtiön osaketta kohden, jonka he hankkivat vuoden 2026 varsinaisen yhtiökokouksen ja 25.9.2026 välisenä aikana. Hallituksen jäsenille tällä perusteella myönnettävien optio-oikeuksien enimmäismäärä on yhteensä 7 500. Raportointikaudella hallituksen jäsenille ei myönnetty optio-oikeuksia.

Optio-ohjelmien yksityiskohdat esitetään alla olevassa taulukossa.

Voimassa olevat optio-ohjelmat 30.6.2026

Optio-ohjelma	Kokonaismäärä	Allokoitu	Merkitsemättä	Merkintähinta, euroa/osake	Merkintäaika
2017	137 225	137 225	59 725	0.05	15.2.2019-31.12.2027
2020	150 000	133 425	123 925	9.52	1.1.2023-31.12.2026
2021	150 000	50 813	50 813	21.90	1.1.2024-31.12.2026
2022	150 000	113 600	94 785	6.00	1.1.2025-31.12.2027
2023	150 000	38 517	38 517	10.95	1.5.2026 - 31.12.2028
2024	150 000	79 200	51 800	7.56	1.5.2027 - 31.12.2029
2025	150 000	104 700	98 700	6.38	1.5.2028 - 31.12.2030
2026	150 000	117 500	150 000	4.64	1.5.2029 - 31.12.2031
	1 187 225	774 980	668 265		

Yhtiökokous

LeadDesk Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidettiin Helsingissä 25.3.2026. Yhtiökokouksessa vahvistettiin vuoden 2025 tilinpäätös sekä myönnettiin hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle vastuuvapaus tilikaudelta 2025. Yhtiökokous päätti hallituksen esityksestä, että tilikaudelta 2025 yhtiön voitonjakokelpoisista varoista ei makseta osinkoa.

Yhtiökokous päätti hallituksen jäsenten määräksi viisi. Hallituksen jäseniksi valittiin uudelleen Yrjö Närhinen, Emma Storbacka, Jostein Vik, Lauri Pukkinen ja Samu Konttinen. Hallituksen jäsenille maksetaan kuukausipalkkiot seuraavasti: hallituksen puheenjohtajalle 3 400 euroa ja muille hallituksen jäsenille 1 700 euroa. Tarkastusvaliokunnan puheenjohtajalle maksetaan kokouspalkkiona 1 130 euroa per kokous ja jäsenille 565 euroa per kokous. Matkustuskustannukset korvataan yhtiön matkustussäännön mukaan.

Yhtiökokous päätti osakkeenomistajien nimitystoimikunnan ehdotuksen mukaisesti, että hallituksen jäsenille annetaan kutakin jäsenen 2026 varsinaisen yhtiökokouksen ja 25.9.2026 välisenä aikana hankkimaa yhtiön osaketta kohden yksi optio-oikeus. Hallituksen jäsenten tällä tavoin saamien optioiden yhteenlaskettu enimmäismäärä on 7 500 optio-oikeutta.

Tilintarkastajaksi valittiin tilintarkastusyhteisö KPMG Oy Ab päävastuullisena tilintarkastajana KHT Tuomas Iiveskoski. Tilintarkastajalle maksetaan palkkio yhtiön hyväksymän kohtuullisen laskun mukaan.

Yhtiökokous valtuutti hallituksen päättämään enintään 582 120 yhtiön oman osakkeen hankkimisesta yhdessä tai useammassa erässä. Hankittavien osakkeiden enimmäismäärä vastaa noin 10 % yhtiön kaikista osakkeista yhtiökokouksen tilanteen mukaan.

Päätöstä omien osakkeiden hankkimisesta ei kuitenkaan saa tehdä siten, että yhtiöllä ja sen tytäryhteisöillä hallussaan olevien omien osakkeiden yhteenlaskettu määrä olisi yli yksi kymmenesosa kaikista osakkeista. Omia osakkeita voidaan valtuutuksen nojalla hankkia vain vapaalla omalla pääomalla, jolloin hankinnat vähentävät yhtiön voitonjakoon käytettävissä olevia varoja.

Yhtiön omat osakkeet voidaan hankkia muuten kuin osakkeenomistajien omistusten mukaisessa suhteessa, mikäli yhtiön hallitus katsoo siihen olevan yhtiön kannalta painava taloudellinen syy, Nasdaq Helsinki Oy:n järjestämässä julkisessa kaupankäynnissä hankintahetken markkinahintaan tai muuten markkinoilla muodostuvaan hintaan. Yhtiölle hankitut omat osakkeet voidaan pitää yhtiöllä, mitätöidä tai luovuttaa edelleen. Hallitus päättää muista omien osakkeiden hankkimiseen liittyvistä seikoista.

Valtuutus kumoaa yhtiön osakkeenomistajien aikaisemmin antamat käyttämättömät valtuutukset päättää omien osakkeiden hankkimisesta. Valtuutus on voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2027 asti.

Hallitus valtuutettiin päättämään osakeannista sekä optio-oikeuksien ja muiden osakeyhtiölain 10 luvun 1 §:n tarkoittamien osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisesta yhdessä tai useammassa erässä joko

maksua vastaan tai maksutta. Valtuutuksen nojalla annettavien osakkeiden määrä, mukaan lukien optio-oikeuksien sekä erityisten oikeuksien perusteella saatavat osakkeet, voi olla yhteensä enintään 582 120 osaketta, mikä määrä vastaa noin 10 % yhtiön kaikkien osakkeiden tämänhetkisestä lukumäärästä. Hallitus voi päättää antaa joko uusia osakkeita tai yhtiön hallussa mahdollisesti olevia omia osakkeita.

Valtuutus oikeuttaa hallituksen päättämään kaikista osakeannin, optio-oikeuksien sekä osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisen ehdoista, mukaan lukien oikeuden osakkeenomistajien merkintätuo-oikeudesta poikkeamiseen, jos siihen on yhtiön kannalta painava taloudellinen syy. Yhtiön hallitus saa päättää myös osakeannista ja osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamisesta yhtiön hallituksen jäsenille palkitsemistarkoituksessa siten kuin yhtiökokous päätti hallituksen jäsenten optioista.

Valtuutus on voimassa seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2027 asti. Valtuutus kumoaa aikaisemmat käyttämättömät osakeantia ja optio-oikeuksien sekä muiden osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien antamista koskevat valtuutukset.

Merkittävät lähiajan riskit ja epävarmuustekijät

LeadDeskin merkittävimmät riskit liittyvät muiden ohjelmistoyhtiöiden tapaan liiketoimintaympäristön muutoksiin teknologisen kehityksen, uuden lainsäädännön ja makrotaloudellisen tilanteen osalta.

Euroopan tietosuoja- ja viestintäsääntely on kiristynyt vuosien 2025 ja 2026 aikana ja aiheuttanut haasteita LeadDeskin asiakkaille ja siten myös LeadDeskille. Entisestään kiristynvä sääntely voi aiheuttaa liiketoimintaympäristöön uusia odottamattomia riskejä ja johtaa yritysten poistumiseen markkinoilta. Tämä voi vaikuttaa LeadDeskin liikevaihtoon, mutta myös antaa mahdollisuuden erottua kilpailijoista. Asiakasvaatimusten lisääntyminen regulaation kautta voi myös vaikuttaa ohjelmistoihin tehtävien tuotekehityspanostusten suuruuteen.

Tekoälyteknologian nopea kehitys voi vaikuttaa LeadDeskin liiketoimintaan useaa eri kautta. Tekoälyteknologian kehittyminen voi tuoda markkinoille uusia kilpailijoita ja mahdollistaa asiakkaita luomaan omia tekoälyagenttejaan jotka kilpailevat LeadDeskin ohjelmistojen kanssa. Tekoälyn hyödyntäminen voi myös lisätä teknologisia haavoittuvuuksia ja johtaa haasteisiin ohjelmistojen käyttöönotoissa. LeadDesk jatkaa investointeja järjestelmien toimintavarmuuden ja tietoturvan kehittämiseen sekä hyödyntää ulkopuolisia auditointeja varmistaakseen toimintansa laadun.

Pitkittynyt makrotaloudellinen epävarmuus voi edelleen vaikuttaa LeadDeskin taloudellisiin näkymiin. Heikko makrotaloudellinen tilanne voi vaikuttaa negatiivisesti LeadDeskin ohjelmistojen kysyntään ja kustannusten nousuun.

Korkea korkotaso sekä osakemarkkinoiden heilunta lisäävät rahoituskustannuksia ja voivat vaikeuttaa uuden rahoituksen hankkimista. LeadDeskilla on merkittävää liiketoimintaa Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa, ja kyseisten maiden valuuttojen mahdollinen heikentyminen suhteessa euroon voi vaikuttaa euromääräiseen liikevaihdon kasvuun.

Kokonaisuudessaan liiketoimintaympäristön muutokset voivat lisätä toimialan konsolidoitumista, mikä voi vaikuttaa LeadDeskin kilpailuasemaan markkinoilla ja arvoketjussa. LeadDesk pyrkii reagoimaan muuttuviin markkinaolosuhteisiin ja varautumaan liiketoimintaympäristön muutoksiin ennakoivasti. Yrityssostot ovat keskeinen osa LeadDeskin kasvustrategiaa, ja niiden onnistunut integraatio on ratkaisevaa yhtiön taloudelliselle suorituskyvyllä. Integraatioiden epäonnistuminen voisi kasvattaa merkittävästi kustannuksia ja heikentää yrityssostojen tuomien synergiaetujen realisoitumista. LeadDesk panostaa aktiivisesti integraatioprosessien hallintaan varmistaakseen, että ostetut liiketoiminnot tukevat yhtiön kasvua ja kannattavuutta.

Tilikauden päättymisen jälkeiset tapahtumat

LeadDesk allekirjoitti 20.7. sopimuksen Telian contact center -ohjelmistoalustan ACE:n ostamisesta. Alustan pro forma -liikevaihto on noin 13,1 miljoonaa euroa. Velaton kauppahinta on 25 miljoonaa Ruotsin kruunua, joka maksetaan käteisenä kaupan toteutumishetkellä. Lisäksi järjestelyyn sisältyy liikevaihtoon perustuva lisäkauppahinta, joka voi olla enintään 30 miljoonaa Ruotsin kruunua. Mahdollinen lisäkauppahinta maksetaan vuonna 2029. Järjestelyn odotetaan toteutuvan vuoden 2026 viimeisellä kvartaalilla, mikäli viranomaishyväksynät

ja muut tavanomaiset toteuttamisedellytykset täyttyvät.

Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2026

Yhtiö julkaisee seuraavat taloudelliset tiedotteet, jotka ovat saatavilla myös yhtiön nettisivuilla https://investors.leaddesk.com/fi/sijoittajat/raportit_ja_esitykset:

- Puolivuosikatsaus tammi–kesäkuu 2026: 14.8.2026
- Liiketoimintakatsaus tammi–syyskuu 2026: 23.10.2026

Tiedotustilaisuus

LeadDesk järjestää virtuaalisen tiedotustilaisuuden sijoittajille, medialle ja analyytikoille 14. elokuuta 2026 klo 13:00. Yhtiö on julkaissut kutsun sekä ilmoittautumisohjeet 5. elokuuta 2026.

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 First North Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella LEADD. www.leaddesk.com

TAULUKKO-OSA 1.1.-31.12.2025

Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Katsauskauden luvut ovat tilintarkastamattomia. Luvut on laadittu Suomen kirjanpitolainsäädännön (FAS) mukaisesti. Luvut esitetään tuhansina euroina.

Konsernin tuloslaskelma (FAS)

1000 euroa	1.4.-30.6. 2026	1.4.-30.6. 2025	1.1.-30.6. 2026	1.1.-30.6. 2025	1.1.-31.12. 2025
Liikevaihto	9 359	10 157	18 991	19 545	39 373
Liiketoiminnan muut tuotot	0	-4	3	11	160
Materiaalit ja palvelut					
Ostot tilikauden aikana	-2 190	-2 021	-4 382	-4 055	-7 447
Ulkopuoliset palvelut	-159	-796	-293	-945	-2 167
Materiaalit ja palvelut yhteensä	-2 349	-2 817	-4 675	-5 001	-9 615
Henkilöstökulut					
Palkat ja palkkiot	-2 619	-2 998	-5 850	-5 914	-11 619
Henkilösivukulut	-663	-697	-1 320	-1 415	-2 589
Henkilöstökulut yhteensä	-3 281	-3 695	-7 170	-7 329	-14 208
Poistot ja arvonalentumiset					
Liikearvopoistot	-823	-1 012	-1 635	-1 664	-3 625
Suunnitelman mukaiset poistot	-1 163	-901	-2 305	-1 654	-4 127
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-1 986	-1 913	-3 940	-3 318	-7 752
Liiketoiminnan muut kulut	-2 200	-2 154	-4 275	-4 491	-9 051
Liikevoitto (-tappio)	-457	-427	-1 066	-582	-1 093
Rahoitustuotot ja -kulut					
Rahoitustuotot	190	12	696	46	62
Rahoituskulut	-214	-320	-402	-431	-1 082
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-25	-308	294	-385	-1 021
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-482	-735	-772	-967	-2 114
Tilinpäätössiirrot	0	0	0	0	0
Tilinpäätössiirrot yhteensä	0	0	0	0	0
Tuloverot	-56	-13	-127	-16	-236
Tilikauden voitto (tappio)	-538	-748	-899	-984	-2 350

Osakekohtainen tulos

Euroa	1.4.-30.6. 2026	1.4.-30.6. 2025	1.1.-30.6. 2026	1.1.-30.6. 2025	1.1.-31.12. 2025
Tulos/osake	-0,09	-0,13	-0,15	-0,17	-0,41
Tulos/osake (laimennusvaikutus huomioitu)	-0,09	-0,13	-0,15	-0,17	-0,39

Käyttökate (EBITDA)

1000 euroa	1.4.-30.6. 2026	1.4.-30.6. 2025	1.1.-30.6. 2026	1.1.-30.6. 2025	1.1.-31.12. 2025
Liikevoitto/-tappio (EBIT)	-457	-427	-1 066	-582	-1 093
Liikearvopoistot	823	1 012	1 635	1 664	3 625
Suunnitelman mukaiset poistot	1 163	901	2 305	1 654	4 127
Käyttökate (EBITDA)	1 528	1 486	2 874	2 736	6 659

Konsernin tase (FAS)

1000 euroa	30.6.2026	30.6.2025	31.12.2025
VASTAAVAA			
Pysyvät vastaavat			
Aineettomat hyödykkeet			
Aineettomat oikeudet	173	497	331
Liikearvo	18 139	21 225	19 366
Kehittämismenot	10 743	10 118	10 182
Muut pitkävaikutteiset menot	580	742	625
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	29 635	32 582	30 504
Aineelliset hyödykkeet			
Rakennukset ja rakennelmat	0	8	0
Koneet ja kalusto	172	70	125
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	172	79	125
Pysyvät vastaavat yhteensä	29 807	32 660	30 629
Vaihtuvat vastaavat			
Saamiset			
Muut saamiset	198	144	175
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	198	144	175
Lyhytaikaiset			
Myyntisaamiset	4 033	4 215	5 143
Muut saamiset	272	512	340
Siirtosaamiset	2 583	1 307	2 515
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	6 888	6 034	7 998
Saamiset yhteensä	7 086	6 150	8 172
Rahat ja pankkisaamiset	1 306	2 800	2 379
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	8 392	8 977	10 551
VASTAAVAA YHTEENSÄ	38 199	41 637	41 180

Konsernin tase (FAS)

1000 euroa	30.6.2026	30.6.2025	31.12.2025
VASTATTAVAA			
Oma pääoma			
Osakepääoma	80	80	80
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto	26 852	26 825	26 857
Edellisten tilikausien voitto (tappio)	-10 414	-8 065	-8 065
Muuntoerot	-734	-286	-142
Tilikauden tulos	-899	-984	-2 350
Oma pääoma yhteensä	14 885	17 570	16 381
Vieras pääoma			
Pitkäaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	9 489	11 608	10 285
Laskennalliset verovelat	47	47	48
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	9 536	11 655	10 333
Lyhytaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	3 077	2 422	2 257
Saadut ennakot	418	933	320
Ostovelat	2 140	2 139	1 904
Muut velat	1 344	1 194	2 377
Siirtovelat	6 799	5 723	7 608
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	13 778	12 412	14 466
Vieras pääoma yhteensä	23 314	24 066	24 799
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	38 199	41 637	41 180

Konsernin rahavirtalaskelma (FAS)

1000 euroa	1.1.-30.6. 2026	1.1.-30.6. 2025	1.1.-31.12. 2025
Liiketoiminnan rahavirta:			
Voitto (tappio) ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-772	-967	-2 114
Oikaisut:			
Suunnitelman mukaiset poistot	3 940	3 295	7 752
Muut tuotot ja kulut, joihin ei liity maksua	351	459	1 318
Rahoitustuotot ja -kulut	-294	385	1 021
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	3 225	3 172	7 977
Käyttöpääoman muutos:			
Lyhytaikaisten korottomien liikesaamisten lisäys(-)/vähennys(+)	563	728	-1 800
Lyhytaikaisten korottomien velkojen lisäys(+)/vähennys(-)	-1 254	-546	1 098
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	2 535	3 354	7 275
Maksetut korot ja maksut muista liiketoiminnan rahoituskuluista	-399	-431	-828
Saadut korot liiketoiminnasta	6	46	49
Maksetut välittömät verot	-145	-15	-381
Liiketoiminnan rahavirta (A)	1 997	2 954	6 115
Investointien rahavirta:			
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-2 554	-2 762	-4 940
Liiketoimintojen ja tytäryhtiöosakkeiden hankinnat vähennettynä hankintahetken rahavaroilla	-51	-1 708	-1 898
Investointien rahavirta (B)	-2 605	-4 469	-6 838
Rahoituksen rahavirta:			
Pitkäaikaisten saamisten lisäys (-)/vähennys(+)	-23	0	-29
Lyhytaikaisten rahoituslaitoslainojen nostot	732		
Rahoituslaitoslainojen takaisinmaksut	-1 373	-9 229	-11 424
Pitkäaikaisten rahoituslaitoslainojen nostot	300	10 055	11 048
Osakkeiden merkinnät optio-oikeuksilla	-6		33
Rahoituksen rahavirta (C)	-369	826	-372
Rahavarojen muutos (A+B+C) lisäys (+) / vähennys (-)	-977	-689	-1 096
Rahavarat tilikauden alussa	2 379	3 508	3 508
Valuuttakurssimuutosten vaikutus rahavaroihin	-95	-18	-33
Rahavarat tilikauden lopussa	1 306	2 800	2 379

Konsernin oman pääoman muutokset

1000 euroa	1.1.-30.6. 2026	1.1.-30.6. 2025	1.1.-31.12. 2025
SIDOTTU OMA PÄÄOMA			
Osakepääoma tilikauden alussa	80	80	80
Osakepääoma tilikauden lopussa	80	80	80
SIDOTTU OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	80	80	80
VAPAA OMA PÄÄOMA			
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden alussa	26 858	24 658	24 658
Sijoitukset sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon	-6	2 167	2 199
Sijoitetun vapaan oman pääoman rahasto tilikauden lopussa	26 852	26 825	26 857
Edellisten tilikausien voitto (tappio) tilikauden alussa	-10 414	-8 065	-8 065
Edellisten tilikausien voitto (tappio) tilikauden lopussa	-10 414	-8 065	-8 065
Tilikauden voitto / tappio	-899	-984	-2 350
Muuntoero tilikauden alussa	-142	-190	-190
Muuntoeron muutos	-592	-96	48
Muuntoero tilikauden lopussa	-734	-286	-142
VAPAA OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	14 805	17 490	16 301
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	14 885	17 570	16 381

Konsernin vastuut

1000 euroa	30.6.2026	30.6.2025	31.12.2025
Vuokravastuut			
Kuluvan vuoden aikana erääntyvät	456	908	
Seuraavan vuoden aikana erääntyvät	478	655	787
Myöhemmin erääntyvät	258	422	673
Yhteensä	1 192	1 985	1 460
Muut annetut vastuusitoumukset			
Vakuustalletukset	198	135	175
Pankkitakaukset	12		12
Yhteensä	210	135	186
Lainat rahoituslaitoksilta	12 567	14 030	12 542
Annetut yritysikiinnitykset	14 000	11 500	14 000

Historiallisesti vertailukelpoiset luvut jatkuvalla vuosilaskutukselle (ARR)

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. Vertailukelpoiset luvut vuodelle 2025 on esitetty alla olevassa taulukossa.

1000 euroa	1-3/2025	4-6/2025	7-9/2025	10-12/2025
Jatkuvan vuosilaskutuksen (ARR) tilauskanta	34 010	34 225	33 561	32 249
Jatkuva vuosilaskutus (ARR)	32 235	34 636	34 710	33 703

Tunnuslukujen laskentakaavat

Käyttökate (EBITDA)	=	Liikevoitto/-tappio + Poistot ja arvonalentumiset	
Liikevoitto/-tappio (EBIT)	=	Liikevaihto + Liiketoiminnan muut tuotot - Materiaalit ja palvelut - Henkilöstökulut - Liiketoiminnan muut kulut - Poistot ja arvonalentumiset	
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	=	$\frac{\text{Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja} + \text{Korko- ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma - Korottamat velat (keskimäärin kauden aikana)}}$	x 100
Oman pääoman tuotto (ROE), %	=	$\frac{\text{Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja} - \text{Tuloverot}}{\text{Oma pääoma (keskimäärin kauden aikana)}}$	x 100
Nettovelkaantumisaste	=	$\frac{\text{Korolliset velat - Rahat ja pankkisaamiset}}{\text{Oma pääoma}}$	x 100
Omavaraisuusaste, %	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma - saadut ennakot}}$	x 100
Osakekohtainen tulos (EPS)	=	$\frac{\text{Katsauskauden tulos}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä keskimäärin ilman omia osakkeita}}$	
Osakekohtainen oma pääoma	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakemäärä (keskimäärin katsauskaudella)}}$	