



Sijoita pilvimarkkinan kasvuyhtiöön

LeadDesk Oy:n First North -listautumisanti 4.-11.2.2019

4 hyvää syytä sijoittaa LeadDeskiin

Olemme...

1. Voimakkaasti kasvava ja kansainvälinen

Liikevaihtomme on kasvanut kuusi peräkkäistä vuotta keskimäärin 46 prosenttia vuodessa. Vuodesta 2014 kasvu on ollut nopeinta kansainvälisillä markkinoilla. LeadDesk-pilvipalveluamme käytetään tänä päivänä jo yli 34 maassa. Kasvuamme tukevat megatrendit, kuten pilvipohjaisten ohjelmistojen kysynnän kasvu.

1.

2.

2. Skaalautuva ja tehokas

Liiketoimintamme ytimen muodostaa jatkuvalaskutteen LeadDesk-pilvipalvelu. SaaS-mallin ansiosta se skaalautuu tehokkaasti suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin eri kokoisille asiakkaillemme, myös uusilla markkinoilla.

3.

3. Vakaa ja kannattava

Liiketoimintamallimme perustuu pitkäaikaisiin ja jatkuvalaskutteisiin sopimuksiin. Tämä mahdollistaa vakaan ja ennustettavan liikevaihdon, mikä puolestaan luo edellytykset liiketoimintamme hyvälle kannattavuudelle.

4.

4. Innovatiivinen edelläkävijä

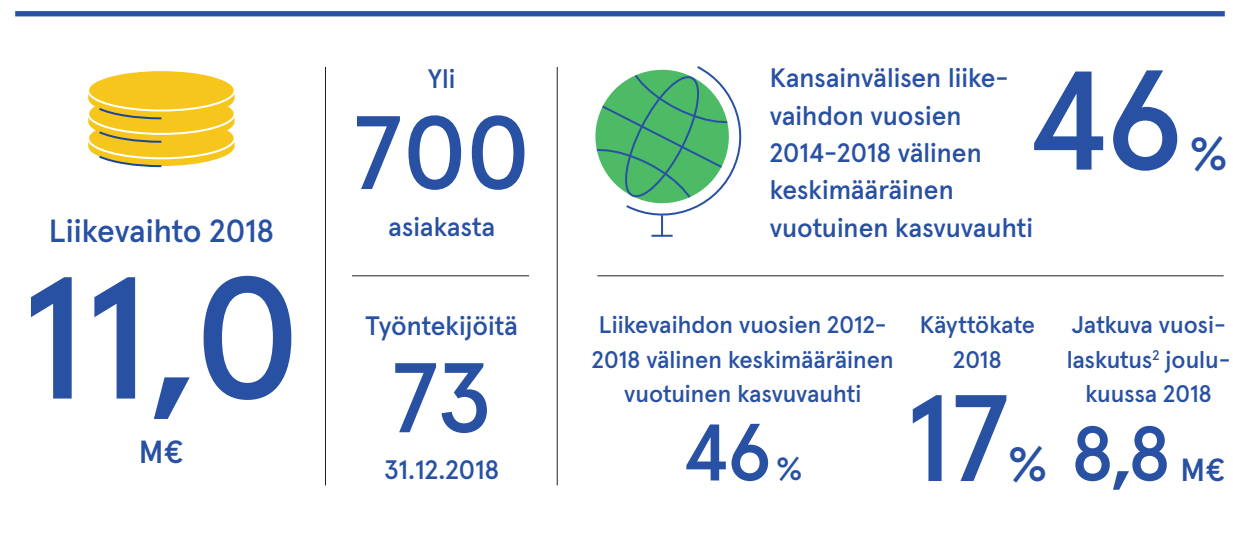
Olemme luoneet menestyksekkään liiketoimintamallin. Sen avulla olemme jo saavuttaneet johtavan¹ markkina-aseman toimialallamme Pohjoismaissa ja rakentaneet hyvän kasvualustan keskeisissä maissa Euroopassa.

¹Johtava 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.

LeadDesk lyhyesti

LeadDesk on nopeasti kasvava ja kansainvälistyvä ohjelmistoyhtiö, joka toimii pilvipohjaisten ohjelmistojen markkinoilla Euroopassa. Tarjoamme LeadDesk-pilvipalvelua suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin, esimerkiksi contact centereille.

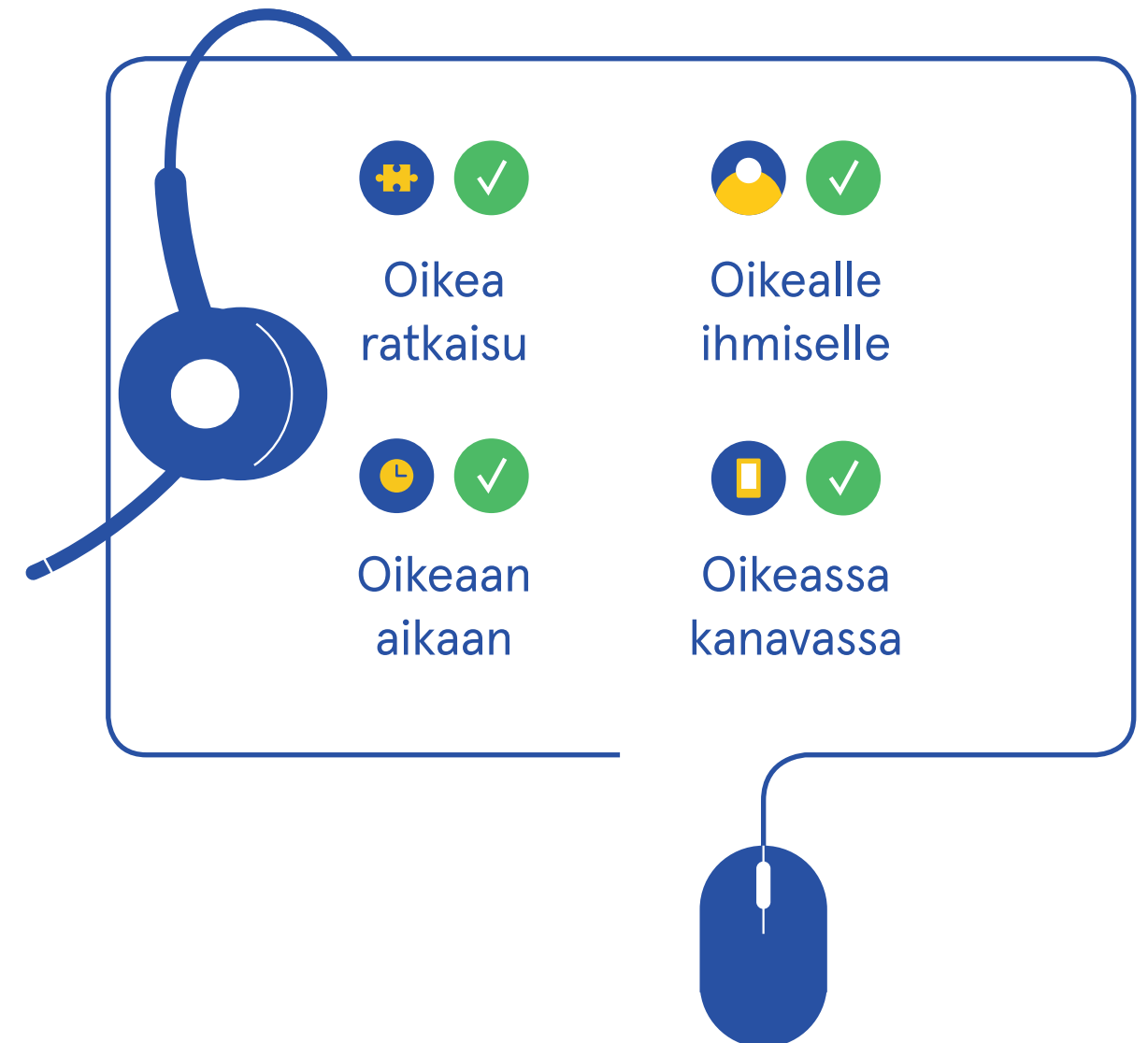
Olemme kasvaneet Pohjoismaiden johtavaksi¹ suurivolyymisen myynti- ja asiakaspalveluohjelmistojen pilvitoimittajaksi. Meillä on toimistot kuudessa maassa Pohjois-Euroopassa.



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.

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

4 x oikein
=
LeadDesk



Tietoa sijoittajille

First North -listautumisanti

LeadDesk Oy ("LeadDesk", "Yhtiö") tarjoaa First North -listautumisannissa merkittäväksi alustavasti enintään 803 704 yhtiön uutta osaketta. Listautumisanti koostuu yleisöannista, instituutioannista ja henkilöstöannista.

LeadDeskin osakeannista saamien nettovarojen arvioidaan olevan noin 5,2 miljoonaa euroa olettaen, että kaikki uudet osakkeet merkitään ja henkilöstöanti toteutuu täysimääräisesti.

Listautumisannin syyt ja varojen käyttö

Listautumisannin tavoitteena on edistää LeadDeskin strategian mukaista kasvua tarjoamalla sille pääsyn pääomamarkkinoille, vahvistamalla yhtiön pääomarakennetta ja tekemällä LeadDeskistä vahvemman ja uskottavamman kumppanin asiakkaiden keskuudessa. Listautuminen myös mahdollistaisi yhtiön osakkeiden käyttämisen vastikkeena potentiaalisissa yrityskaupoissa.

Taloudelliset tavoitteet ja osingonjakopolitiikka

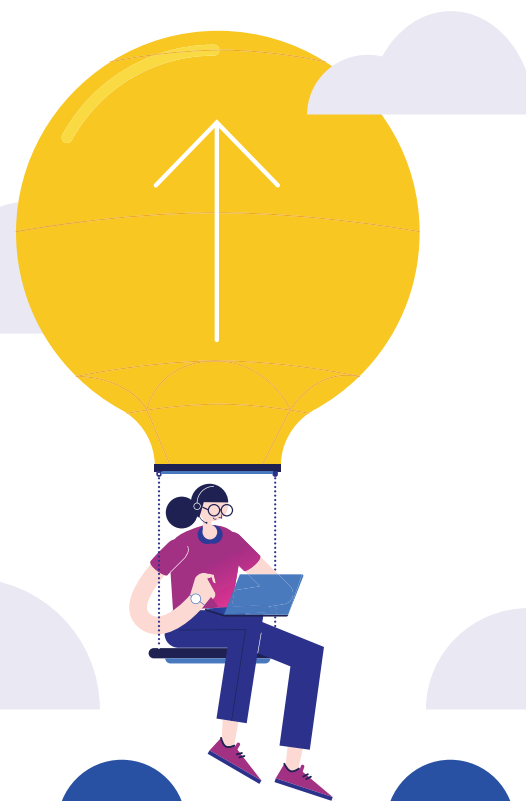
Taloudellisena tavoitteenamme on ylläpitää vahvaa kasvua sekä jatkaa kannattavaa liiketoimintaa. Tavoitteenamme on jakaa osinkoa keskipitkällä aikavälillä.

Merkintähinta

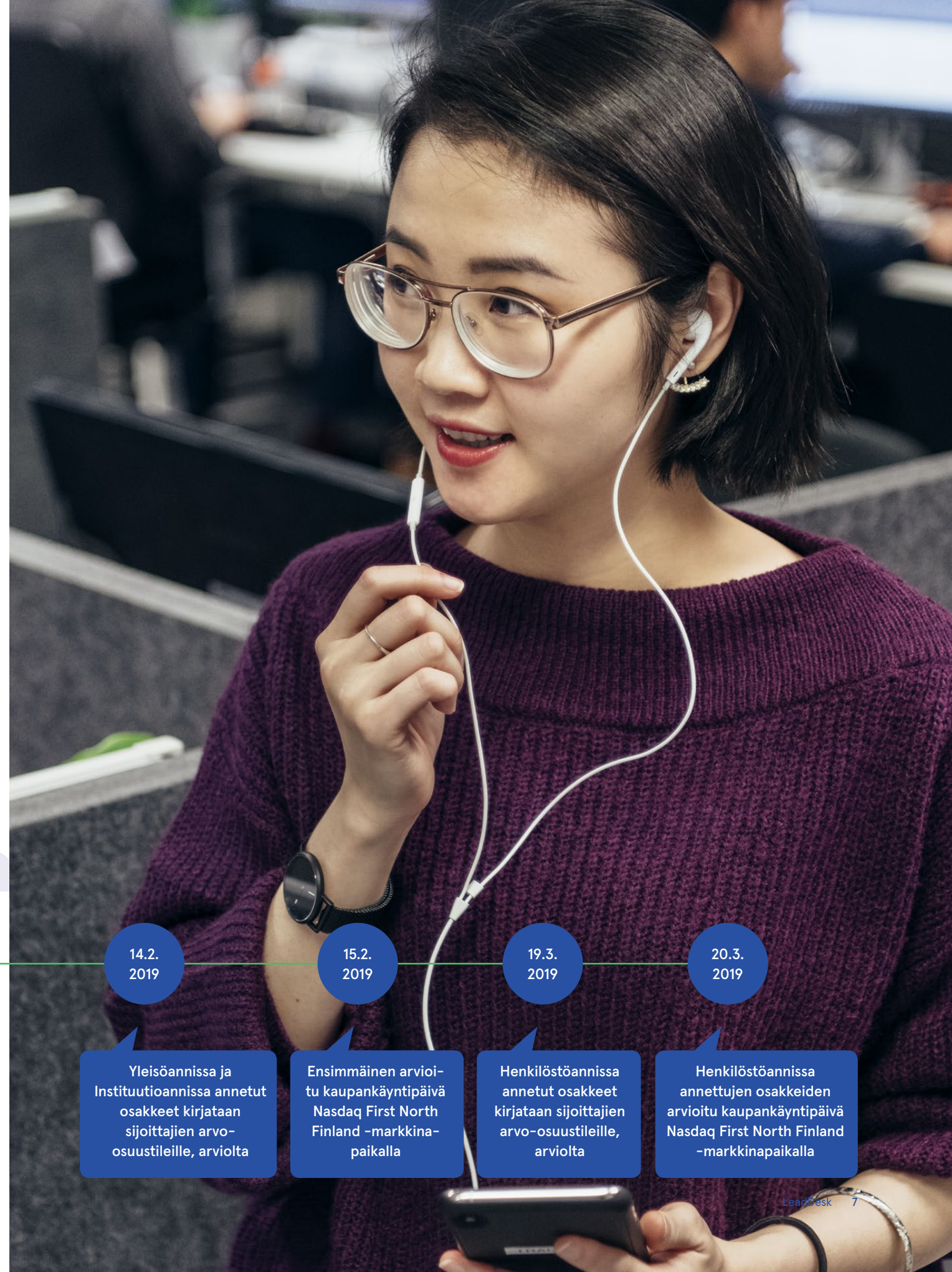
Osakkeiden merkintähinta ("Merkintähinta") Yleisöannissa ja Instituutioannissa on 7,50 euroa Osakkeelta.

Merkintäpaikka

- Nordnet Bank AB:n Suomen sivuliikkeen internet-palvelu osoitteessa www.nordnet.fi/leaddesk
- Nordnet Bank AB:n Suomen sivuliikkeen toimipiste osoitteessa Yliopistonkatu 5, 00100 Helsinki, arkisin kello 9.30–16.30.



Tärkeitä päivänmääriä





Olemme saavuttaneet johtavan¹ markkina- aseman toimialallamme Pohjoismaissa.

Pilvipalvelumarkkina kasvaa – ja me sen mukana

LeadDesk on kannattavasti kasvava, alansa johtava¹ toimija Pohjoismaissa. Olemme keskittyneet suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin toimitettaviin pilvipohjaisiin ohjelmistoihin. Liiketoimintamme perustuu SaaS-mallilla tarjottavaan helppokäyttöiseen LeadDesk-pilvipalveluun. Palvelemme suuria asiakasvolyymejä käsitteleviä yhtiöitä, kuten contact centereitä.

Digitalisaation myötä yhteiskunnan toiminnan kannalta tärkeitä palveluita siirretään yhä enemmän itsepalvelukanaviin. Tässä murroksessa LeadDesk tuo pilvipalvelun välityksellä skaalautuvan henkilökohtaisen palvelun yritysten ulottuville. Meille on tärkeää, että LeadDesk-pilvipalvelun avulla asiakkaamme voivat tarjota oikean ratkaisun oikealle ihmiselle, oikeaan aikaan ja oikeassa kanavassa. Haluamme omalla osaamisellamme parantaa ja tehostaa suurivolyymista myyntiä ja asiakaspalvelua tarjoamalla asiakkaillemme laadukasta, älykästä ja täysin pilvipohjaista ohjelmistoratkaisua.

Yhtiömme toiminta on alkanut vuonna 2010. Yhdeksässä vuodessa olemme kasvaneet kannattavasti ja kansainvälistyneet onnistuneesti. Liikevaihtomme on kasvanut vuodesta 2012 lähtien keskimäärin 46 prosentin vuosivauhdilla. Vuonna 2018 liikevaihtomme oli jo noin 11,0 miljoonaa euroa, jossa kasvua edellisvuoteen verrattuna oli noin 21 prosenttia. Käyttökattuumme vuodelta 2018 oli 17 prosenttia liikevaihdosta. Kannattavuutemme ja vakaa kehityksemme perustuu pitkäaikaisiin asiakassuhteisiimme ja jatkuvalaskutteiseseen SaaS-liiketoimintamalliimme. Ratkaisumme on kriittinen osa asiakasyritystemme liiketoimintaa, mikä osaltaan vähentää asiakkaidemme vaihtuvuutta ja tukee liiketoimintamme vakaata kehitystä.

Toimimme voimakkaasti kasvavilla markkinoilla, joiden kasvua tukevat globaalit megatrendit. Skaalautuvien ja kustannustehokkaiden pilvipohjaisten ohjelmistojen kysyntä kasvaa voimakkaasti. Myös asiakaskokemuksesta on tullut yhä keskeisempi kilpailukykytekijä yrityksille. Merkittävä osa contact center -yrityksistä on siirtymässä

pilvipohjaisten järjestelmien käyttöön viiden vuoden aikajänteellä.²

Gartnerin ennusteiden mukaan globaali SaaS-yritys-ohjelmistomarkkina kasvaa 18 prosentin vuosivauhdilla arviolta 75,7 miljardiin dollariin vuoteen 2020 mennessä. Globaalin pilvipohjaisen contact center -markkinan on ennustettu kasvavan jopa SaaS-markkinaa nopeammin: Vuonna 2017 markkinan koko oli noin 6,7 miljardia dollaria. Sen odotetaan kasvavan 24 prosenttia vuosittain, ja yltävän 15,8 miljardiin dollariin vuoteen 2021 mennessä.³

Tavoitteenamme on olla liikevaihdolla mitattuna Euroopan suurin ohjelmistotarjoaja suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin. SaaS-mallin ansiosta LeadDesk-pilvipalvelu skaalautuu tehokkaasti eri kokoisille asiakkaille ja uusille markkinoille. Pyrimme kasvattamaan markkinaosuuttamme voimakkaasti nykyisillä markkina-alueillamme ja laajentumaan uusille markkina-alueille Euroopassa – organisaation ja yritysoitoon. Kasvustrategiamme mukaisesti voimme ostaa pieniä yhtiöitä, mikäli ne mahdollistavat meille kansainvälisen laajentumisen ja edistävät LeadDesk-pilvipalvelumme kehittämistä entistä kokonaisvaltaisemmaksi.

Suunniteltu First North -listautuminen tukisi kasvustrategiamme toteuttamista. Lisäksi se mahdollistaisi meille investoinnit, joita tarvitsemme organisaation vahvistamiseen ja uusille maantieteellisille markkinoille laajentumiseen.

Sekä yhtiömme avainhenkilöt että nykyiset omistajat ovat sitoutuneita toimintamme pitkäjänteiseen kehittämiseen.

Tule mukaan kasvutarinaamme ja sijoita pilvimarkkinan kasvuyhtiöön!

Olli Nokso-Koivisto
Toimitusjohtaja

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.

² DMG Consulting 2017. Cloud-Based Contact Center Infrastructure Market Report 2017-2018.

³ DMG Consulting 2017. Cloud-Based Contact Center Infrastructure Market Report 2017-2018.

Skaalautuva ja tehokas liiketoimintamalli

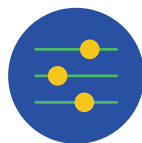
SaaS-liiketoimintamallimme (Software as a Service) mahdollistaa asiakkaillemme LeadDesk-ohjelmiston hankkimisen palveluna perinteisen lisenssipohjaisen mallin ja infrastruktuuriasennusten sijaan. Samasta pilviympäristöstä käsin voi palvella kaikkia asiakkaita, jolloin myös palvelun käytöstä voi maksaa käytön laajuuden mukaan.

LeadDesk-ohjelmiston toimittaminen tällä mallilla perustuu pitkäaikaisiin ja jatkuvalaskutteisiin sopimuksiin. Tämä mahdollistaa meille vakaan ja ennustettavan liikevaihdon, joka puolestaan luo meille edellytykset hyvälle kannattavuudelle.

SaaS-liiketoimintamallin etuja



SaaS-liiketoiminnan keskeisiä etuja asiakkaalle ovat nopea ja edullinen käyttöönotto, kustannusten ennustettavuus ja välttyminen laiteinvestoinneilta.



Palvelun toimittajalle SaaS-malli mahdollistaa liiketoiminnan skaalautumisen. Toimittaja pystyy muun muassa tarjoamaan palvelua nopean käyttöönoton avulla laajemmalle asiakaskunnalle ja uusille markkina-alueille sekä suorittamaan keskitetysti ohjelmiston käyttöönottoon, päivitykseen ja tukeen liittyviä toimintoja.



Ohjelmistotoimittajan näkökulmasta kustannusrakenne skaalautuu asiakkaan koon ja asiakasmäärän kasvun myötä. Sopimusasiakkuudet myös lisäävät liiketoiminnan ennustettavuutta. SaaS-ohjelmistoille tyypillinen toistuva kuukausilaskutus tuo toimittajalle tasaisemman ja ennustettavamman tulovirran perinteiseen ohjelmistolisenssimalliin verrattuna.

Liiketoiminta

LeadDesk-pilvipalvelu

LeadDesk-pilvipalvelumme muodostuu LeadDesk-ohjelmistosta ja ohjelmiston ohella tarjottavista telepalveluista. Tarjoamme LeadDesk-ohjelmistoa kuudessa maassa Pohjois-Euroopassa. Asiakkaamme toteuttavat LeadDesk-pilvipalvelumme välityksellä kansainvälisesti yli 300 miljoonaa henkilökohtaista asiakaskontaktointia vuodessa.

LeadDesk-pilvipalvelun liikevaihto oli 9,1 miljoonaa euroa. Se muodosti noin 83 prosenttia konsernin koko liikevaihdosta vuonna 2018. LeadDesk-pilvipalvelun liikevaihdosta 56 prosenttia tuli Suomesta ja 44 prosenttia ulkomailta.

LeadDesk-pilvipalvelun liikevaihto muodostuu SaaS-ohjelmistosta ja telepalveluista. SaaS-ohjelmiston liikevaihto perustuu asiakkailla käytössä olevien ohjelmistolisenssien määrään. Telepalveluista syntyvä liikevaihto laskutetaan telepalveluiden käytön perusteella.

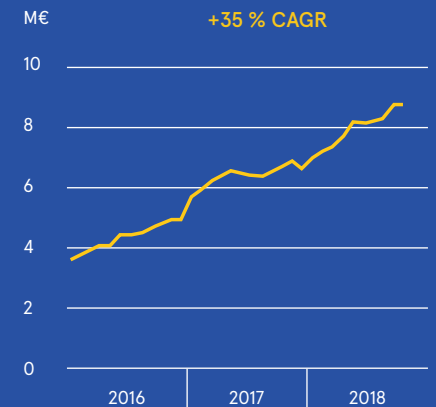
Yhdessä nämä muodostavat meille jatkuvan kuukausilaskutteisen tulovirran. Kasvu on ollut tasaista kuukaudesta toiseen vähäistä kesäkauden kausivaihtelua lukuun ottamatta.

LeadCloud-palvelu

LeadDeskin tytäryhtiö LeadVenture Oy tarjoaa kuluttaja- ja päättäjäteystietoja suoramarkkinoinnin tarpeisiin. LeadCloud palvelu mahdollistaa laadukkaampien myyntikontaktien hyödyntämisen suoramarkkinoinnissa ja tehostaa sen tuloksia. LeadCloud-palvelumme perustuu muun muassa koneoppimisen hyödyntämiseen myyntikontaktien luokittelussa ja järjestämisessä. Palvelun avulla asiakkaamme pystyvät rajaamaan markkinoinnin kohderyhmät tehokkaasti omien tarpeidensa mukaan. LeadCloud-palvelua tarjotaan pääasiassa Suomessa.

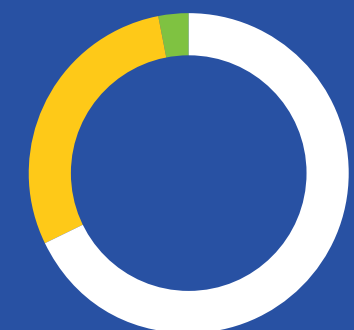
LeadCloud-palvelun liikevaihto oli 1,8 miljoonaa euroa ja se muodosti noin 17 prosenttia konsernin liikevaihdosta vuonna 2018. Tarjoamme LeadCloudia kuukausittain laskutettavana palveluna tai käytön perusteella. LeadCloud-palvelusta noin 63 prosenttia oli sopimuksiin perustuvaa jatkuvalaskutteista palvelua vuonna 2018.

Jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskannan (ARR, annual recurring revenue) kehitys 2016–2018



¹ Tiedot perustuvat johdon liikevaihtoraporttiin ajalta 2016–2018.

LeadDesk-pilvipalvelun liikevaihdon² jakauma



■ SaaS68 %
 ■ Telepalvelut28 %
 ■ Asiantuntijatyö4 %

² Liikevaihdon jakaumaa ei ole tilintarkastettu.

LeadDesk-pilvipalvelu

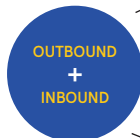
– huipputyökalu suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin

LeadDesk-pilvipalvelumme mahdollistaa tehokkaan myynti- ja asiakas-kontaktien käsittelyn ja yhdistää oikean henkilön, kanavan ja ratkaisun oikeaan aikaan. Tarjoamme LeadDesk-pilvipalveluamme helposti käytettävällä SaaS-mallilla ja ympärivuorokautisella asiakastuella.

LeadDesk-pilvipalvelu...



on suunniteltu suurten asiakasmäärien käsittelyyn.



on laajentunut ulospäinsuuntautuvan (outbound) myynnin lisäksi myös sisäänpäin kohdistuvaan (inbound) myyntiin ja asiakaspalveluun.



voi käyttää selaimen kautta useissa käyttöjärjestelmissä ja päätelaitteissa, eikä sen käyttöönotto yleensä vaadi räätälöintiä.



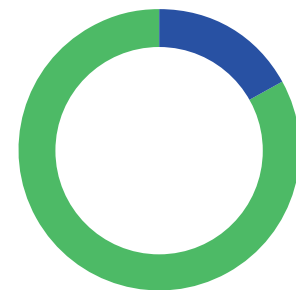
Osana LeadDesk-pilvipalvelua tarjoamme asiakkaillemme telepalveluna VoIP-liittymiä (Voice over Internet Protocol) laadukkaan yhteyden varmistamiseksi.

Digitalisaatio
sen mahdollistaa:
jalat tukevasti
maassa, pää
pilvissä.

Kansainvälinen ja monipuolinen asiakaskunta

Asiakaskuntamme on laaja ja se edustaa monipuolisesti eri toimialoja. LeadDesk-pilvipalveluamme käytetään yli 34 maassa. Suurin asiakassegmenttimme on contact center -palveluita tuottavat yritykset. Muita merkittäviä asiakastoimialoja ovat media, turvallisuuspalvelut, energia, tietoliikenne, talouspalvelut ja markkinatutkimus. Pääosa yhtiömme noin 700 asiakkaasta sijaitsee Pohjois-Euroopassa maissa, joissa meillä on oma toimisto.

LeadDesk-pilvipalvelun asiakkaiden jakauma 2018¹



■ TOP 1017 %
■ Muut asiakkaat83 %

¹ Perustuu johdon 2018 liikevaihtoraportteihin.

Case



Fjordkraft myy energiaa yksityisille kotitalouksille ja yrityksille Norjassa.

Puhelinmyynti on yksi tärkeimmistä Fjordkraftin myyntikanavista. Tehokkaan puhelinmyynnin varmistamiseksi Fjordkraft tarvitsi ratkaisun, joka helpottaa myyntityötä, seuranta- ja raportointia. Fjordkraft valitsi LeadDesk-pilvipalvelun, koska se on nopea ja helppokäyttöinen ja siinä on kampanjahallinta- ja seurantaominaisuudet. Lisäksi se on helposti skaalattavissa eri kokoisille tiimeille ja integroitavissa muihin järjestelmiin.

Erik Engebretsen, Head of Telemarketing, Fjordkraft

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

Case



Saksalainen Telbes AG tarjoaa monipuolisia palveluita verkkokaupan tueksi eri toimialoilla. Palveluihin kuuluvat muun muassa asiakaspalvelun tukipalvelut, verkkokaupan hallinta, tekninen puhelinneuvonta, tilauspäivystys, outbound-kampanjat, sihteeripalvelut ja mystery call-puhelut.

Telbes AG on käyttänyt LeadDesk-pilvipalvelua vuodesta 2014 lähtien. Kaikki puhelut ja chat-yhteydenotot vastaanotetaan, käsitellään ja välitetään LeadDeskin avulla. LeadDesk mahdollistaa Outbound-kampanjoiden suunnittelun ja luomisen kullekin asiakkaalle erikseen. Lisäksi soittolistojen, kontaktien ja puheluiden käsittely ja arviointi tehdään LeadDesk-ratkaisun avulla.

Jacqueline Seidel, Telbes AG

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

Case



Hollantilainen 4DMC auttaa hyväntekeväisyysjärjestöjä varainkeruussa. Yrityksen asiakkaisiin kuuluvat mm. Punainen Risti ja Unicef. 4DMC:n 170 työntekijää käyttävät LeadDesk-pilvipalvelua sekä suoraan potentiaalisille lahjoittajille soittamiseen (n. 80 % käytöstä) että puheluiden vastaanottamiseen lahjoittajilta (n. 20 % käytöstä).

4DMC otti LeadDesk-pilvipalvelun käyttöön vuonna 2018. Palvelu on aiempaa monipuolisempi työkalu, joka toimii luotettavasti vuoden kiireisimpinäkin päivinä.

Marc Ruygt, 4DMC

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

Suomalainen kasvutarina – startupista Pohjoismaiden johtavaksi¹ toimijaksi

LeadDeskin juuret ovat Lauri Pukkisen ja Olli Sirkiän vuonna 2009 käynnistämässä startupissa. Olli Nokso-Koivisto tuli osakkaana ja toimitusjohtajana mukaan vuonna 2013, jolloin yhtiön kansainvälistyminen alkoi.

LeadDeskin ensimmäinen tytäryhtiö perustettiin Ruotsiin vuonna 2013. Tämän jälkeen yhtiö on laajentanut toimintaansa ja perustanut viisi paikallista tytäryhtiötä kohdemarkkinoilleen Pohjos-Eurooppaan palvellakseen asiakkaitaan mahdollisimman lähellä. LeadDesk-pilvipalvelu on yhtiön asiakkaille hyvin liiketoimintakriittinen. Erityisesti pienet ja keski suuret asiakkaat arvostavat henkilökohtaista kontaktia ohjelmistotoimittajan kanssa.

Nopeuttaakseen kansainvälistä kasvua LeadDesk järjesti vuonna 2015 noin 5,5 miljoonan euron rahoituskerroksen, jonka yhteydessä yhtiön omistajiksi tulivat Suomen Teollisuussijoi-

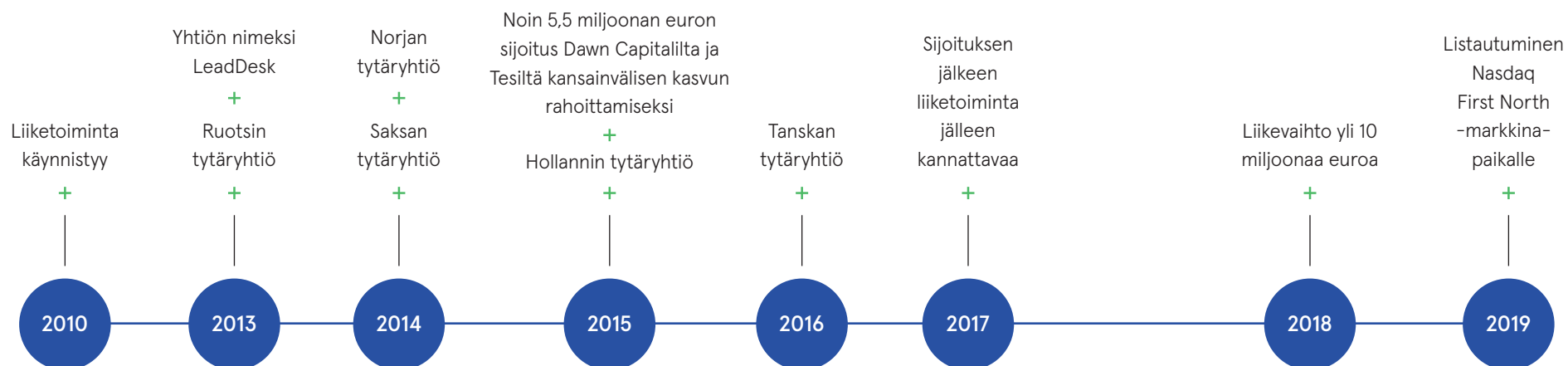
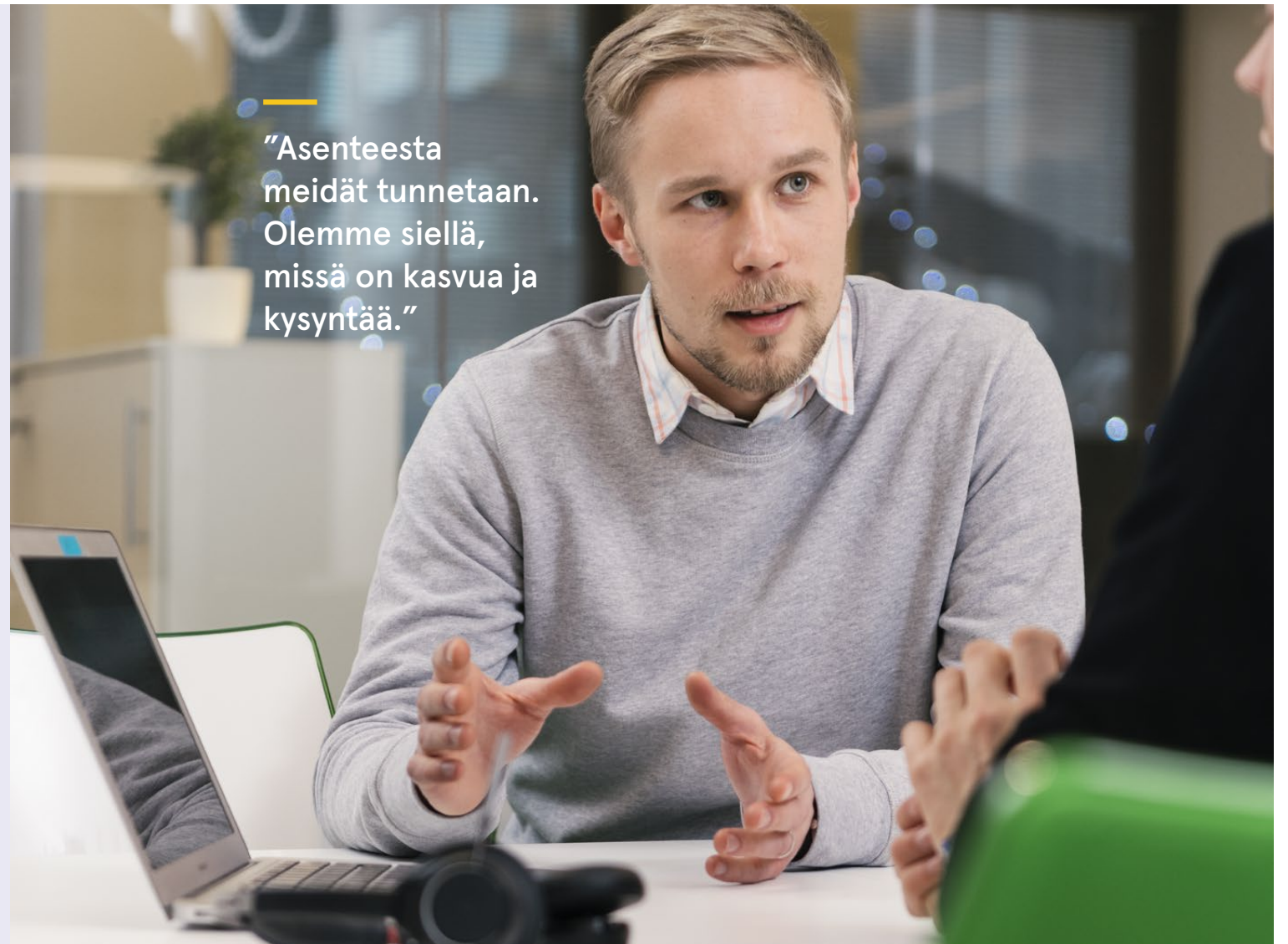
tus Oy (Tesi) ja Dawn Capital LLP, joka on merkittävä eurooppalainen SaaS-yrityksiin sijoittava venture capital -rahasto.

Tänä päivänä LeadDesk on toimialansa johtava¹ myynti- ja asiakaspalveluohjelmistojen toimittaja Pohjoismaissa ja yhtiö on luonut hyvän kasvualustan Euroopan keskeisissä maissa.

LeadDesk työllisti 31.12.2018 yhteensä 73 henkilöä, joista 51 työskenteli Suomessa. Yhtiön tuotekehitys on Suomessa, myynnin ja asiakkuuksien hoidon ollessa lähellä asiakasta maayhtiöissä.

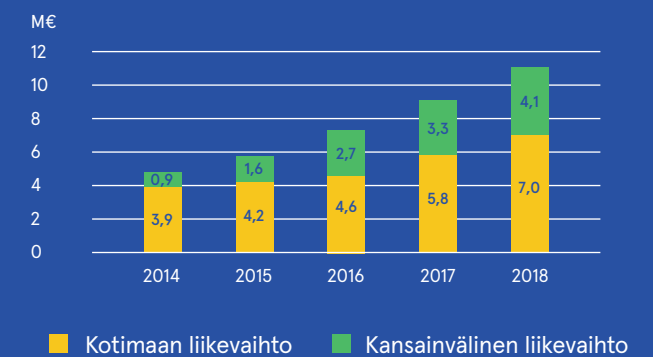
LeadDesk on historiansa aikana kasvanut voimakkaasti ja vuonna 2018 yhtiön liikevaihto oli 11,0 miljoonaa euroa. Vuosina 2014–2018 kansainvälinen liikevaihto kasvoi keskimäärin 46 prosentin vuotuista kasvuvauhtia. Kotimaan liikevaihto kasvoi samana ajanjaksona keskimäärin 15 prosentin vuotuista kasvuvauhtia.

”Asenteesta meidät tunnetaan. Olemme siellä, missä on kasvua ja kysyntää.”



¹ Johtava pilvipalveluna täysin itsenäisesti käyttöönotettavan (self-provisioning) suorivolyymisen 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.

Liikevaihdon kehitys kotimaassa ja kansainvälisesti²



² Liikevaihdon jakaumaa ei ole tilintarkastettu



Tavoitteena voimakas kasvu nykymarkkinoilla ja laajentuminen uusille markkinoille

Pyrimme kasvattamaan markkinaosuuttamme voimakkaasti nykyisillä markkina-alueillamme ja laajentumaan uusille markkina-alueille Euroopassa – orgaanisesti ja yritysostoin. Kehittyneet liiketoimintaprosessimme, skaalautuva SaaS-mallilla tarjottava LeadDesk-pilvipalvelumme ja näytöt onnistuneesta kansainvälistymisestä tukevat kannattavaa ja kansainvälistä laajentumistavoitettamme.

Keskeisessä osassa kasvustrategiassamme ovat jatkuvan vuosilaskutuksen osuuden ylläpitäminen ja kasvatta-

minen sekä uusille markkinoille laajentuminen ja yritysostot. Jatkuvan vuosilaskutuksemme arvo on kasvanut vuosina 2015–2018 keskimäärin 35 prosenttia vuodessa ja vuoden 2018 lopussa sen arvo oli 8,8 miljoonaa euroa.

Kohdemarkkinoillamme on runsaasti pieniä toimijoita ja pyrimme laajentumaan markkinoilla kasvustrategiamme mukaisin yritysostoin. Yritysostojen tavoitteena on tukea kansainvälistä laajentumistamme ja edistää LeadDesk-pilvipalvelumme kehittämistä yhä kokonaisvaltaisemmaksi.

Tarkoitus

Uskomme, että tyytyväiset asiakaspalvelijat ja myyjät luovat tyytyväisiä asiakkaita. Tyytyväiset asiakkaat luovat asiakkaillemme edellytykset menestyvään liiketoimintaan.

Kasvustrategia

Pyrimme kasvattamaan markkinaosuuttamme voimakkaasti nykyisillä markkina-alueillamme ja laajentumaan uusille markkina-alueille Euroopassa.

Keinot strategian toteuttamiseksi

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

Tavoite

Tavoitteenamme on olla liikevaihdolla mitattuna Euroopan suurin suurivolyymisen myynnin ja asiakaspalvelun tarpeisiin keskittynyt SaaS-ohjelmistoyhtiö.

LeadDeskin kilpailuetuja¹ markkinoilla

1.

LeadDesk-pilvipalvelu on ominaisuuksiltaan paikallisten toimijoiden ratkaisuja kokonaisvaltaisempi ja helppokäyttöisempi.

2.

LeadDeskin tarjoama pilvipalvelu ei ole toimialasidonnainen vaan soveltuu pienistä muutaman työpisteen asiakkuuksista aina globaaleille yrityksille.

3.

LeadDesk-pilvipalvelu ei vaadi räätälöintiä vaan on täysin itsenäisesti käyttöönotettava – se mahdollistaa myynnin- ja asiakaspalvelun asiakas-yrityksille nopean käyttöönoton sekä erinomaisen tuottavuuden.

4.

Vahva erikoistuminen suurivolyymisen myynnin- ja asiakaspalvelun ratkaisuihin mahdollistaa nopean reagoimisen asiakkaiden muuttuviin tarpeisiin.

5.

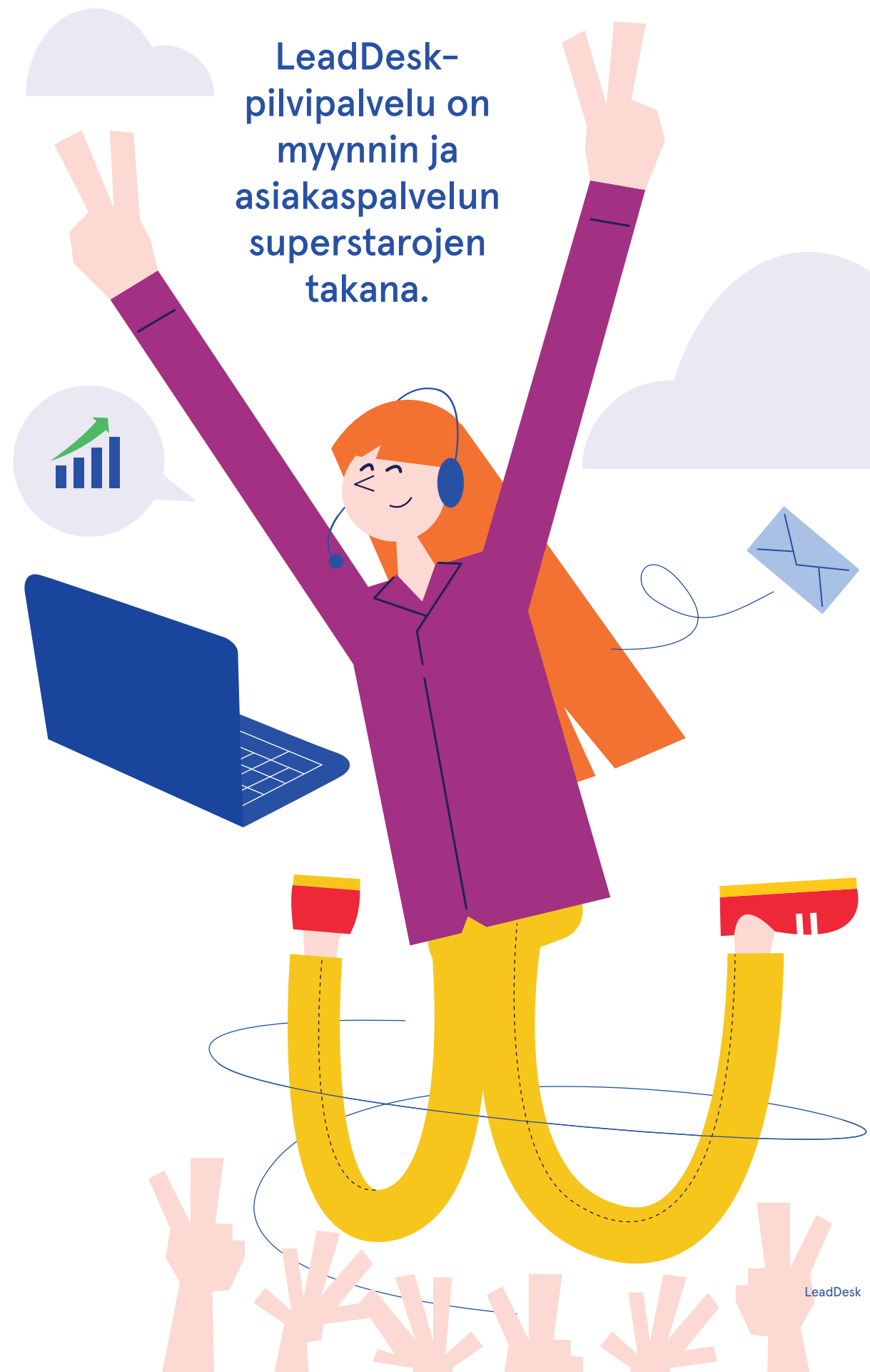
Myynnin ja asiakaspalvelun läsnäolo markkina-alueilla sekä asiakaspalvelun tarjoaminen kohdemaan kielellä Euroopassa tukevat yhtiön kansainvälistymistä.

6.

ISO 27001- ja SOC3 -sertifioinnit sekä investoinnit tietoturvaan ja kohdemaiden lainsäädännön vaatimusten noudattamiseen tukevat skaalautuvuutta ja lisäävät luottamusta asiakaskentässä.

¹ Johdon näkemyksen mukaan.

LeadDesk-
pilvipalvelu on
myynnin ja
asiakaspalvelun
superstarojen
takana.



Markkinoiden megatrendit mahdollistavat kasvua

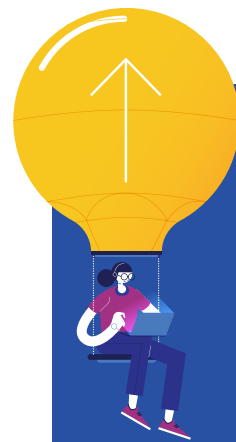
Toimimme pilvipohjaisten ohjelmistojen markkinoilla Euroopassa. Globaali ilmiö pilvipohjaisten ohjelmistojen lisääntymisestä yritysohjelmistomarkkinoilla heijastuu myös contact center -ohjelmistoratkaisuissa, jotka ovat siirtymässä voimakkaasti paikallisista ratkaisuista pilveen.¹ Pilvipalveluna toimivien SaaS-pohjaisten ohjelmistojen korvatesa paikallisia ohjelmistoratkaisuja ovat monet suuret ohjelmistotalot ohjanneet liiketoimintamalliaan SaaS:n suuntaan. Kasvava SaaS-ohjelmistojen kysyntä luo positiiviset näkymät LeadDeskin toimintaympäristölle.

Pilvipohjaisten ohjelmistopalvelu- markkinoiden kasvu

Pilvipohjaiset ohjelmistopalvelut ovat viimeisen kymmenen vuoden aikana laajentuneet ja kehittyneet yhdeksi suurimmaksi murrokseksi tietokoneiden aikakaudella. Pilvipohjaisten ohjelmistopalveluiden markkinoiden odotetaan kasvavan merkittävästi Euroopassa ja muualla maailmassa. Gartnerin ennusteiden mukaan globaalien SaaS-yritysohjelmistojen odotetaan kasvavan noin 18 prosenttia vuodessa vuosina 2016-2020.²

Kansainvälisen contact center - ohjelmistomarkkinan kehitys

Contact center -ohjelmistojen toimittajat palvelevat pääosin contact center -asiakkuuksia, jotka muodostuvat kontaktointi- ja asiakaspalvelua tarjoavista, usein ulkoistetuista palvelutarjoajista. Pilvipohjaisiin ohjelmistoihin tukeutuva contact center -liiketoiminta on kasvanut vuosien 2010-2016 välisenä aikana keskimäärin 28,3 prosentin vuosittaista kasvuvauhtia³ asiakaspalvelu- ja myyntihenkilöstön työpisteiden⁴ lukumäärällä mitattuna. Perinteisten lisenssipohjaisten järjestelmien (legacy on-premise contact center systems) työpisteiden kasvuvauhti on vastaavalla aikavälillä ollut 5,3 prosenttia. Yleinen IT- ja tietoliikenneinfrastruktuurin teknologinen kehitys ja aikaisempaa nopeammat vasteajat ovat mahdollistaneet siirtymisen pilvipohjaisiin järjestelmiin contact centerissä. Pilvipohjaisten järjestelmien odotetaan vahvistavan asemaansa entisestään. Niiden määrä tulee kasvamaan perinteisen ohjelmistolisenssipohjaisiin järjestelmiin tukeutuvien työpisteiden määrän kääntyessä laskuun.

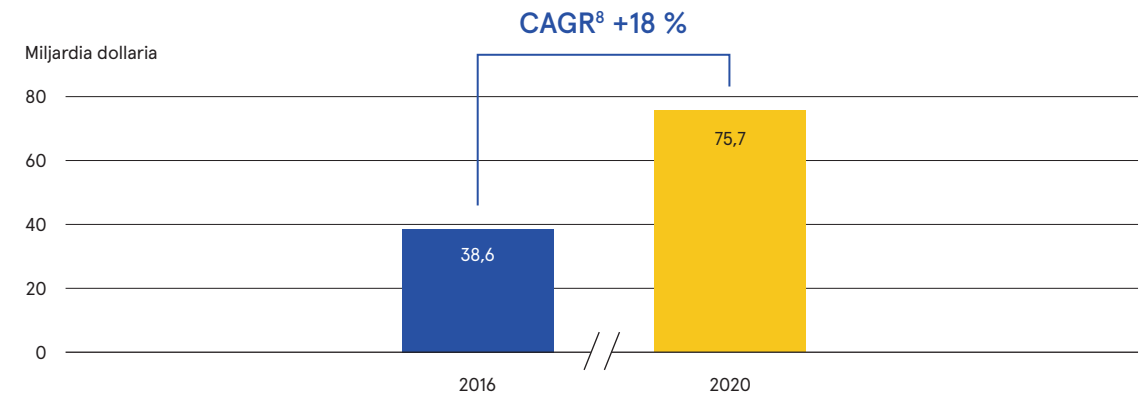


Keskeisiä odotettuja trendejä ja suuntaviivoja contact center -markkinalla

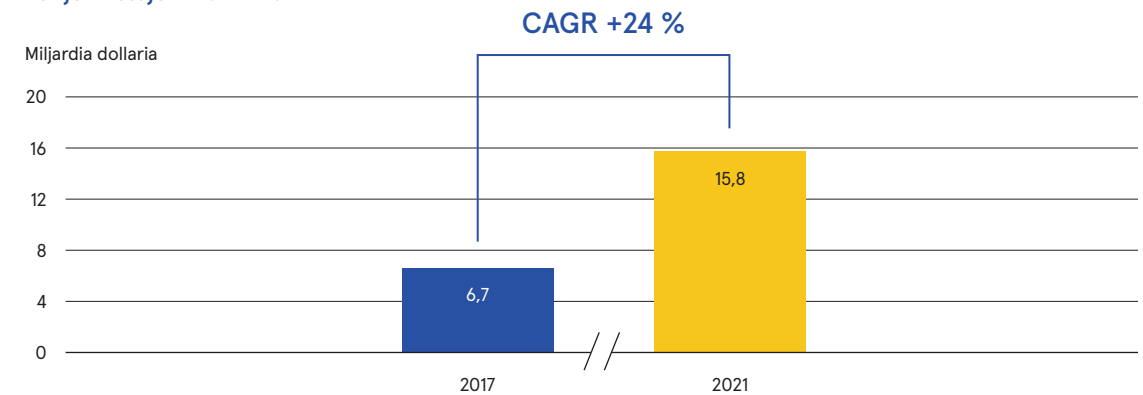
- Merkittävä osuus yrityksistä on siirtymässä pilvipohjaisten ohjelmistojen käyttöön viiden vuoden aikajänteellä.
- Perinteiset lisenssipohjaisten contact center -ohjelmistojen toimittajat eivät enää pysty tehokkaasti kilpailemaan markkinoilla olevien edistyksellisten pilvipohjaisten järjestelmien toimittajien kanssa.
- Kilpailun odotetaan kiristyvän entisestään, kun asiakkuudenhallintajärjestelmien tarjoajat tulevat voimakkaammin contact center -ohjelmistomarkkinalle kilpailemaan pilvipohjaisten ohjelmistojen kanssa.

DMG Consulting, 2017

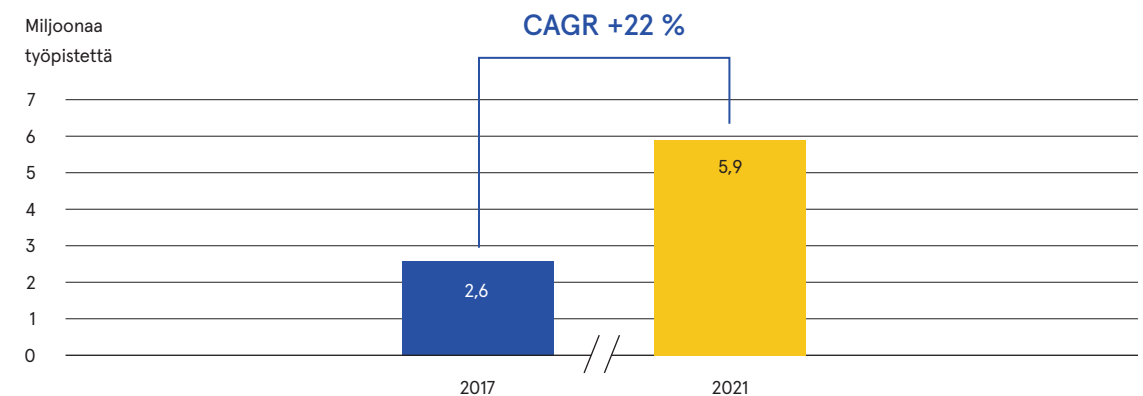
Globaali SaaS-yritysohjelmistomarkkina⁵



Globaali pilvipohjaisten contact center - ohjelmistojen markkina⁶

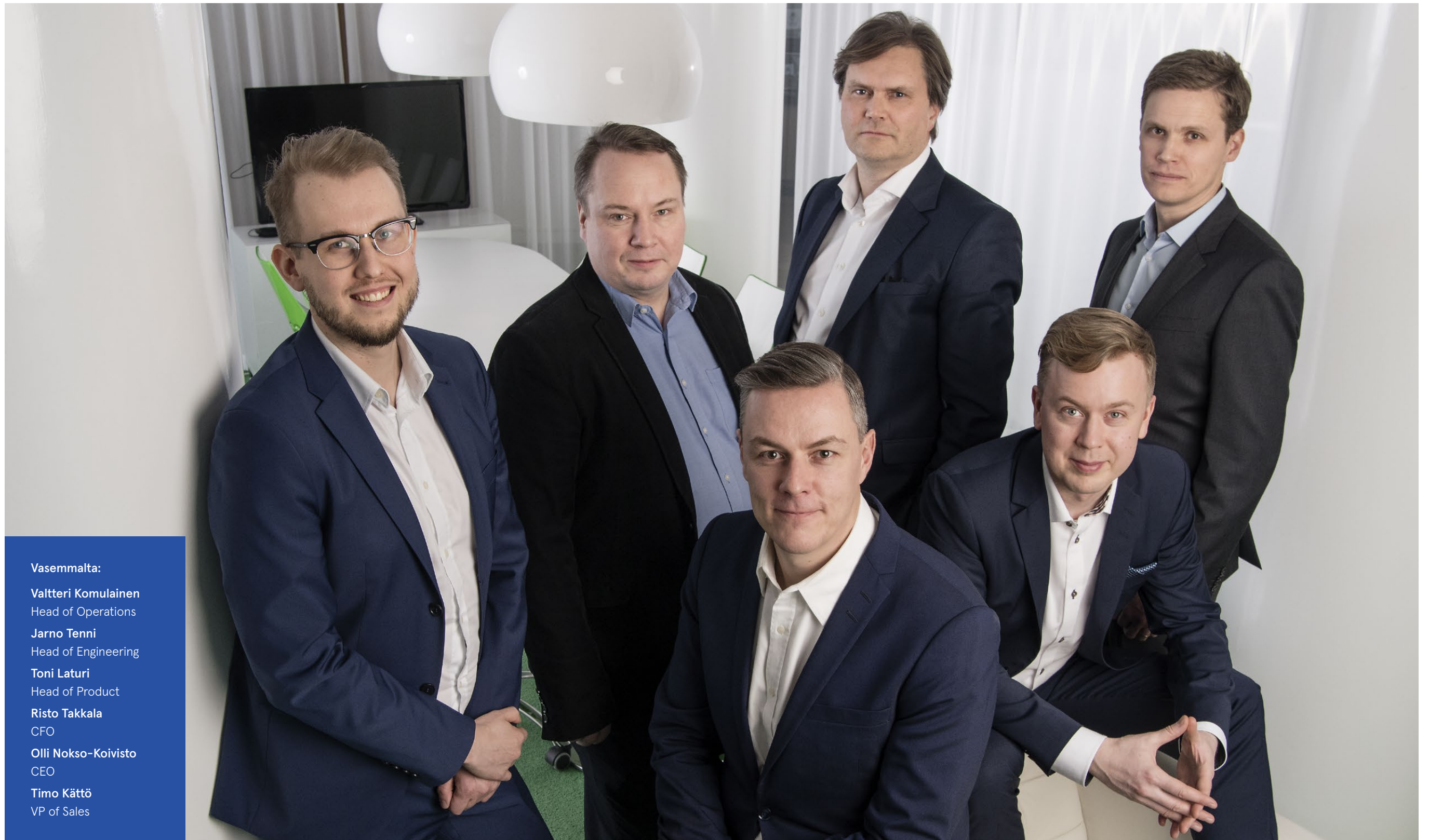


Globaali pilvipohjaisten contact center - työpisteiden ennustettu määrä⁷



¹ DMG Consulting 2017. Cloud-Based Contact Center Infrastructure Market Report 2017-2018. ² Gartner, 2017 (5.12.2018): <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2017-02-22-gartner-says-worldwide-public-cloud-services-market-to-grow-18-percent-in-2017>. ³ DMG Consulting 2017. Cloud-Based Contact Center Infrastructure Market Report 2017-2018. ⁴ Myynti- ja asiakaspalvelun työpisteellä (seat) tarkoitetaan yhtä työasemaa, jolla saattaa työskennellä usea työntekijä useammassa työvuorossa. ⁵ Gartner, 2017 (5.12.2018): <https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2017-02-22-gartner-says-worldwide-public-cloud-services-market-to-grow-18-percent-in-2017>. ⁶ MarketsandMarkets (30.11.2018): <https://www.marketsandmarkets.com/PressReleases/cloud-based-contact-center.asp>. ⁷ DMG Consulting 2017. Cloud-Based Contact Center Infrastructure Market Report 2017-2018. ⁸ CAGR (compound annual growth rate) tarkoittaa keskimääräistä vuotuista kasvuvauhtia.

Johtoryhmä



Vasemmalta:

Valtteri Komulainen
Head of Operations

Jarno Tenni
Head of Engineering

Toni Laturi
Head of Product

Risto Takkala
CFO

Olli Nokso-Koivisto
CEO

Timo Kättö
VP of Sales

LeadDeskin taloudelliset tunnusluvut

(tuhatta euroa)	1.1.-31.12.2018	1.1.-31.12.2017
	(tilintarkastamaton, ellei toisin ilmoitettu)	
Liikevaihto ¹	11 031	9 093
Liikevaihdon kasvu, %	21,3	24,7
LeadDesk-pilvipalvelun liikevaihto	9 134	7 900
LeadCloud-palvelujen liikevaihto	1 897	1 193
ARR, jatkuvan vuosilaskutuksen sopimuskanta kauden lopussa	8 814	6 691
Käyttökate, % liikevaihdosta	16,6	0,2
Liikevoitto, % liikevaihdosta	7,0	-9,2
Oman pääoman tuotto, %	60,8	-278,4
Omavaraisuusaste, %	14,0	6,9
Nettovelkaantumisaste, %	168,2	528,1
Henkilöstön lukumäärä kauden lopussa	73	64

¹ Tilintarkastettu

Tunnuslukujen laskentakaavat

Käyttökate, %	=	$\frac{\text{Liikevoitto ennen poistoja}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$
Liikevoitto, %	=	$\frac{\text{Liikevoitto}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$
Oman pääoman tuotto, %	=	$\frac{\text{Voitto rahoituserien jälkeen} - \text{tuloverot}}{\text{Oma pääoma keskimäärin} + \text{vähemmistöosuus}} \times 100$
Omavaraisuusaste, %	=	$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus}}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}} \times 100$
Nettovelkaantumisaste, %	=	$\frac{\text{Korolliset velat} - \text{rahat ja pankkisaamiset}}{\text{Oma pääoma}} \times 100$

Kysymyksiä ja vastauksia

Miksi LeadDesk listautuu ja mihin listautumisesta saadut varat käytetään?

Listautumisannin tavoitteena on edistää LeadDeskin strategian mukaista kasvua tarjoamalla sille pääsyn pääomamarkkinoille, vahvistamalla yhtiön pääomarakennetta ja tekemällä LeadDeskistä vahvemman ja uskottavamman kumppanin asiakkaiden keskuudessa. Listautuminen myös mahdollistaisi yhtiön osakkeiden käyttämisen vastikkeena potentiaalisissa yrityskaupoissa.

Kuka voi merkitä osakkeita ja miten?

Yleisöannissa Tarjottavat Osakkeet tarjotaan yksityishenkilöiden ja yhteisöjen merkittäväksi Suomessa. Yleisöantiin voivat osallistua sijoittajat, joiden pysyvä osoite tai kotipaikka on Suomessa ja jotka antavat Sitoumuksensa Suomessa.

Osakkeita voi merkitä:

- Nordnet Bank AB:n Suomen sivuliikkeen internet-palvelun osoitteessa www.nordnet.fi/leaddesk
- Erikseen sovittaessa Nordnet Bank AB:n Suomen sivuliikkeen toimipisteessä osoitteessa Yliopistonkatu 5, 00100 Helsinki, arkisin kello 9.30–16.30.

Yleisöannissa merkintä tapahtuu antamalla merkintäsitoumus ja samanaikaisesti maksamalla Merkintähinta merkintäpaikan antamien ohjeiden mukaisesti.

Milloin voin merkitä osakkeita?

Listautumisannin Merkintäaika alkaa 4.2.2019 klo 9.00 ja päättyy 11.2.2019 klo 16.00.

Yhtiön hallituksella on oikeus Listautumisannin keskeyttämiseen mahdollisessa ylikysyntätilanteessa aikaisintaan 8.2.2019 klo 16.00.

Mikä on osakkeen merkintähinta?

Yleisöannissa ja Instituutioannissa tarjottavan osakkeen merkintähinta on 7,50 euroa. Henkilöstöannin osakekohtainen merkintähinta on 10 prosenttia alhaisempi kuin Merkintähinta, eli Henkilöstöannin osakekohtainen merkintähinta on 6,75 euroa.

Kuinka paljon voin merkitä osakkeita?

Yleisöannissa Merkintäsitoumuksen tulee koskea vähintään 130 ja enintään 15 000 Tarjottavaa Osaketta. Saman sijoittajan yhtä useammat Merkintäsitoumukset yhdistetään yhdeksi Merkintäsitoumuksiksi, johon sovelletaan sanottua enimmäismäärää. Saman merkitsijän Yleisöannissa ja Henkilöstöannissa antamia merkintöjä ei yhdistetä.

Saanko varmasti merkitsemäni määrän osakkeita?

Yhtiön hallitus päättää Tarjottavien Osakkeiden allokatiosta sijoittajille Yleisöannissa. Merkintäsitoumukset voidaan hyväksyä kokonaan tai osittain tai ne voidaan hylätä. Yhtiö pyrkii hyväksymään Merkintäsitoumukset kokonaan 130 Osakkeeseen saakka ja allokoimaan tämän määrän ylittävältä osalta Osakkeita Merkintäsitoumusten täyttämättä olevien määrien keskinäisessä suhteessa.

Mikäli Merkintäsitoumus hylätään tai hyväksytään vain osittain, maksettu määrä tai sen osa palautetaan Merkintäsitoumuksessa ilmoitetulle suomalaiselle pankkitilille Tarjottavien Osakkeiden allokatiopäätöksen jälkeen. Palautettaville varoille ei makseta korkoa.

Milloin kaupankäynti LeadDeskin osakkeilla alkaa?

Yleisöannissa ja Instituutioannissa annettavien osakkeiden kaupankäynnin Nasdaq First North -markkinapaikalla odotetaan alkavan arviolta 15.2.2019.

Henkilöstöannissa annettujen osakkeiden kaupankäynnin Nasdaq First North -markkinapaikalla odotetaan alkavan arviolta 20.3.2019.

Osakkeiden kaupankäyntitunnus on LEADD ja ISIN-tunnus FI4000364120.

Mistä saan lisätietoa LeadDeskin listautumisesta?

Yhtiöesite on saatavilla sähköisenä Yhtiön verkkosivustolla www.leaddesk.com/ipo sekä Nordnetin verkkosivuilta www.nordnet.fi/leaddesk arviolta 1.2.2019 alkaen ja painettuna versiona normaalina toimistoaikana Yhtiön rekisteröidystä toimipisteestä osoitteessa Hämeentie 19, 00500 Helsinki, Nordnet Bank AB:n Suomen sivuliikkeen toimipisteessä osoitteessa Yliopistonkatu 5, 00100 Helsinki sekä Helsingin Pörssin vastaanotosta, osoitteesta Fabianinkatu 14, 00100 Helsinki arviolta 4.2.2019 alkaen.

Osakeannin keskeiset ehdot

Yleiskuvas

LeadDesk Oy (”Yhtiö”) tarjoaa osakeannissa (”Listautumisanti”) merkittäväksi alustavasti enintään 803 704 Yhtiön uutta osaketta (”Tarjottavat Osakkeet”). Listautumisanti koostuu (i) yleisöannista yksityishenkilöille ja yhteisöille Suomessa (”Yleisöanti”), (ii) henkilöstöannista Yhtiöön tai sen kokonaan omistamiin tytäryhtiöihin työsuhteessa merkintäaikana oleville työntekijöille sekä Yhtiön hallituksen ja johtoryhmän jäsenille (”Henkilöstöanti”) ja (iii) instituutioannissa institutionaalisille sijoittajille Suomessa (”Instituutioanti”).

Ennen Listautumisantia Yhtiön osakkeiden määrä on 3 740 969 Osaketta (mukaan lukien 185 119 osaketta, jotka lasketaan liikkeeseen Yhtiön pääoma-lainan konvertoimiseksi, mikäli Listautuminen toteutetaan). Yhtiön osakkeiden lukumäärä voi Listautumisannin seurauksena nousta enintään 4 544 673 osakkeeseen. Tarjottavat Osakkeet vastaavat noin 21,5 prosenttia Yhtiön kaikista osakkeista välittömästi ennen Listautumisantia, ja noin 17,7 prosenttia Listautumisannin jälkeen, olettaen että Listautumisannissa alustavasti tarjotut Tarjottavat Osakkeet merkitään kokonaisuudessaan.

Listautumisannin ehdot koostuvat tässä esitettyjen Listautumisannin yleis-ten ehtojen lisäksi Yleisöannin erityisistä ehdoista, Henkilöstöannin erityisistä ehdoista sekä Instituutioannin erityisistä ehdoista, jotka on esitetty jäljempänä.

Listautumisanti ja Listautuminen Nasdaq First North Finland –markkinapaikalle

Yhtiön osakkeenomistajat päättivät yksimielisellä päätöksellä 4.1.2019 valtuuttaa Yhtiön hallituksen päättämään enintään 1 250 000 Yhtiön uuden osakkeen suunnatusta osakeannista Listautumisannin toteuttamiseksi. Yhtiön hallitus päätti 31.1.2019 valtuutuksen perusteella alustavasti laskea liikkeeseen enintään 803 704 uutta osaketta Listautumisannissa. Tarjottavat Osakkeet tarjotaan osakkeenomistajien merkintäetuoikeudesta poiketen Yhtiön osakkeiden saattamiseksi kaupankäynnin kohteeksi Nasdaq Helsinki Oy:n (”Helsingin Pörssi”) ylläpitämälle monenkeskiselle Nasdaq First North Finland markkina-paikalle (”First North”) (”Listautuminen”) ja Henkilöstöannin osalta lisäksi Yhtiön työntekijöiden kannustamiseksi ja työntekijöiden sitouttamiseksi Yhtiöön. Näillä perusteilla Yhtiön hallitus katsoo merkintäetuoikeudesta poikkeamiseen olevan Yhtiön kannalta painava taloudellinen syy. Hyväksytyistä Tarjottavien Osakkei-den merkinnöistä Yhtiölle suoritetut maksut merkitään kokonaisuudessaan sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Yhtiön osakepääoma ei näin ollen kasva Listautumisannin yhteydessä.

Ennen Listautumisantia Yhtiön osakkeet eivät ole olleet kaupankäynnin kohteena säännellyllä markkinalla tai monenkeskisellä markkinapaikalla. Yhtiö aikoo jättää listalleottohakemuksen Helsingin Pörssille Osakkeiden listaami-seksi First Northissa. Osakkeiden kaupankäyntitunnus on LEADD ja ISIN-koodi F14000364120. Osakkeiden kaupankäynnin First Northissa odotetaan alkavan arviolta 15.2.2019. Nasdaq First North Nordic Rulebook –sääntöjen (”First North Säännöt”) mukaisena Hyväksyttynä Neuvonantajana toimii Oaklins Merasco Oy (”Taloudellinen Neuvonantaja”).

Merkintähinta

Tarjottavien Osakkeiden merkintähinta Yleisö- ja Instituutioannissa on 7,50 euroa osakkeelta (”Merkintähinta”). Henkilöstöannin osakekohtainen merkin-tähinta on 10 prosenttia alhaisempi kuin Merkintähinta, eli Henkilöstöannin osakekohtainen merkintähinta on 6,75 euroa. Yleisöannin sekä Henkilöstöannin sijoittajien osalta merkintäsitoumuksen vähimmäismäärä on 130 osaketta, ja euromääräinen vähimmäiskoko Yleisöannissa 975 euroa ja Henkilöstöannissa 878 euroa. Instituutioannin sijoittajien osalta vähimmäismäärä on 15 001 osa-ketta, ja euromääräinen vähimmäiskoko 112 508 euroa.

Merkintähintaa määriteltäessä on otettu huomioon muun muassa vallitseva markkinatilanne, samalla toimialalla toimivien yritysten arvostuskertoimet sekä Yhtiön tulosodotukset. Merkintähinta vastaa Yhtiön hallituksen käsitystä Yhtiön osakkeiden käyvästä arvosta.

Merkintäaika

Listautumisannin Merkintäaika alkaa 4.2.2019 klo 9.00 ja päättyy 11.2.2019 klo 16.00.

Yhtiön hallituksella on oikeus Listautumisannin keskeyttämiseen mahdolli- sessa ylikysyntätilanteessa aikaisintaan 8.2.2019 klo 16.00.

Yhtiön hallituksella on harkintansa mukaan oikeus pidentää Instituutio-, Yleisö- ja Henkilöstöannin merkintäaikaa. Mahdollinen merkintäajan pidennys julkistetaan yhtiötiedotteella, josta ilmenee merkintäajan uusi päättymisajan-

kohta. Instituutio-, Yleisö- ja Henkilöstöannin merkintäaikaa voidaan pidentää toisistaan riippumatta. Merkintäajan pidentämistä koskeva yhtiötiedote julkistetaan viimeistään Instituutio-, Yleisö- tai Henkilöstöannin merkintäajan yllä esitettyinä arvioituna päättymispäivänä.

Merkintäpaikka

Listautumisannin merkintäpaikka on Nordnet Bank Ab Suomen sivuliike (”Nordnet”).

Tarjottavien Osakkeiden merkintä ja maksu

Yleisöannissa merkintä tapahtuu antamalla merkintäsitoumus ja samanaikai-sesti maksamalla Merkintähinta merkintäpaikan antamien ohjeiden mukaisesti. Instituutioannissa merkintä tapahtuu antamalla merkintäsitoumus ja maksamalla Merkintähinta merkintäpaikan antamien ohjeiden mukaisesti. Merkintäpaikan tulee saada maksu viimeistään merkintäpaikan vahvistamana ajankohtana, arviolta 13.2.2019.

Henkilöstöannissa merkintä tapahtuu antamalla merkintäsitoumus ja mak-samalla merkintähinta Yhtiön antamien ohjeiden mukaisesti. Yhtiön tulee saada maksu viimeistään Yhtiön vahvistamana ajankohtana, arviolta 15.3.2019.Yhtiön hallituksella ja merkintäpaikalla on oikeus hylätä merkintäsitoumus osittain tai kokonaan, ellei sitä ole tehty ja maksettu näiden ehtojen tai merkintäpaikan antamien tarkempien ohjeiden mukaisesti. Tällaisessa tilanteessa maksettu Merkintähinta palautetaan merkintäsitoumuksen antaneelle sijoittajalle. Palau-tettaville varoille ei makseta korkoa.

Yhtiöesitteen täydentäminen ja oikeus merkintäsitoumuksen peruuttamiseen

Listautumisannissa annettua sitoumusta merkitä Tarjottavia Osakkeita (”Merkin-täsitoumus”) ei voi muuttaa tai peruuttaa muutoin kuin arvopaperimarkkinaissa (746/2012, muutoksineen, ”Arvopaperimarkkinalaki”) määriteltyissä tilanteissa.

Yhtiöesitettä tulee täydentää tietyissä tilanteissa, kuten sellaisten Yhtiöesit-teen virheiden tai puutteiden tai olennaisten uusien tietojen johdosta, joilla saattaa olla olennaista merkitystä sijoittajalle. Jos Yhtiöesitettä täydennetään, on sijoittajille, jotka ovat sitoutuneet ostamaan tai merkitsemään arvopape-reita ennen oikaisun tai täydennyksen julkistamista, annettava oikeus peruuttaa merkintänsä määräajassa, joka on vähintään kaksi (2) pankkipäivää siitä, kun oikaisu tai täydennys on julkaistu. Perumisoikeuden edellytyksenä on lisäksi, että virhe, puute tai olennainen uusi tieto on käynyt ilmi ennen arvopaperien toimittamista sijoittajille.

Mikäli Yhtiöesitettä täydennetään, täydennys julkistetaan yhtiötiedotteella. Kyseisessä yhtiötiedotteessa julkistetaan tiedot myös sijoittajien Merkintä-sitoumusten peruuttamisoikeudesta.

Menettely Merkintäsitoumusta peruutettaessa

Mahdollisen Merkintäsitoumuksen peruutuksen tulee koskea peruutettavan Merkintäsitoumuksen kattamaa osakemäärää kokonaisuudessaan. Sitoumuksen peruuttamisesta tulee ilmoittaa merkintäpaikan antamien ohjeiden mukaisesti kirjallisesti merkintäpaikalle. Merkitsijöiden tulee lähettää kirjallinen peruutus-pyyntö sähköpostilla asetetun määräajan kuluessa osoitteeseen operations.fi@nordnet.fi tai toimittamalla peruutuspyyntö toimipaikalle seuraavin poikkeuksin: Nordnetin omien asiakkaiden Nordnetin verkkopalvelun kautta annetun Merkintäsitoumuksen voi peruuttaa valtuutetun välityksellä tai Nordnetin verkkopalvelun kautta hyväksymällä erillisen Merkintäsitoumuksen peruutuksen käyttäen Nordnetin pankkitunnuksia.

Peruuttamiseen oikeuttavan ajanjakson päätyttyä peruuttamisoikeutta ei enää ole. Mikäli Merkintäsitoumus peruutetaan, merkintäpaikka palauttaa Tarjottavista Osakkeista maksetun määrän Merkintäsitoumuksessa ilmoitetulle pankkitilille. Varat palautetaan mahdollisimman pian peruuttamisen jälkeen, arviolta viiden (5) pankkipäivän sisällä merkintäpaikalle annetusta peruuttami-silmoituksesta. Mikäli sijoittajan pankkitili on eri rahalaitoksessa kuin merkintä-paikan, palautettavat varat maksetaan suomalaiselle pankkitilille rahalaitosten välisen maksuliikenteen aikataulun mukaisesti arviolta viimeistään kaksi (2) pankkipäivää myöhemmin. Palautettaville varoille ei makseta korkoa.

Osakkeenomistajan oikeudet

Tarjottavat Osakkeet tuottavat oikeuden osinkoon ja muut osakkeenomista-jan oikeudet, kun Tarjottavat Osakkeet on maksettu, rekisteröity Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin (”Kaupparekisteri”) ja kirjattu

sijoittajan arvo-osuustilille. Tarjottavat Osakkeet tuottavat samat oikeudet kuin muut Osakkeet, ja oikeus osinkoon ja muihun varojen jakoon sekä Osakkeiden tuottamat muut oikeudet Yhtiössä kuuluvat sijoittajalle omistusoikeuden siirtymisestä lukien. Jokainen Tarjottava Osake oikeuttaa yhteen ääneen Yhtiön yhtiökokouksessa.

Tarjottavien Osakkeiden kirjaaminen arvo-osuustileille

Sitoumuksen antavalla sijoittajalla on oltava arvo-osuustili ja siihen liitetty rahatili suomalaisessa tai Suomessa toimivassa tilinhoitajassa, ja hänen on ilmoitettava arvo-osuustilinsä numero Merkintäsitoumuksessaan. Yleisö- ja Instituutioannissa merkityksi hyväksytyt ja maksetut Tarjottavat Osakkeet kirjataan sijoittajien arvo-osuustileille arviolta 14.2.2019 mennessä. Henki-löstöannissa allokoidut ja maksetut Tarjottavat Osakkeet kirjataan sijoittajien arvo-osuustileille arviolta 19.3.2019.

Kaupankäynti Yhtiön osakkeilla

Yleisöannissa ja Instituutioannissa annettavien osakkeiden kaupankäynnin First Northissa odotetaan alkavan arviolta 15.2.2019. Henkilöstöannissa annettu-jen osakkeiden kaupankäynnin First Northissa odotetaan alkavan arviolta 20.3.2019.

Oikeus peruuttaa Listautumisanti

Yhtiön hallituksella on oikeus harkintansa mukaan peruuttaa Listautumisanti milloin tahansa ennen Listautumisannin toteuttamista mistä tahansa syystä, kuten markkinatilanteen tai Yhtiön taloudellisen aseman tai Yhtiön liiketoimin-nan olennaisen muutoksen, Helsingin Pörssin kielteisen Listautumista koskevan päätöksen tai muun vastaavan syn johdosta. Mikäli hallitus päättää peruuttaa Lis-tautumisannin, maksettu Merkintähinta palautetaan sijoit-tajalle arviolta viiden (5) pankkipäivän kuluttua hallituksen päätöksestä, tai viimeistään kaksi (2) pankkipäivää myöhem-min, mikäli sijoittajan pankkitili on eri rahalaitoksessa kuin tilii, jolle merkinnät on maksettu. Palautettaville varoille ei makseta korkoa.

Listautumisantia koskevat päätökset ja Tarjottavien Osakkeiden allokaatio
Yhtiön hallitus päättää arviolta 13.2.2019 Listautumisannin toteuttamisesta. Tarjottavien Osakkeiden lopullisesta määrästä ja jakautumisesta Yleisöannin, Instituutioannin ja Henkilöstöannin välillä sekä Tarjottavien Osakkeiden allokaa-tiosta ja Listautumisannissa annettujen Merkintäsitoumusten hyväksymisestä kokonaan tai osittain.

Yhtiön hallitus päättää menettelystä yli- ja alikysyntätilanteissa ja voi myös päättää olla toteuttamatta Osakeantia.

Sovellettava laki ja erimielisyyksien ratkaiseminen

Listautumisantiin sovelletaan Suomen lakia. Listautumisannista mahdolli- sesti aiheutuvat erimielisyydet ratkaistaan toimivaltaisessa tuomioistuimessa Suomessa.

Muut seikat

Yhtiön hallitus päättää Listautumisantiin liittyvistä muista seikoista ja niistä aiheutuvista käytännön toimenpiteistä.

Luovutusrajoitukset (Lock-up)

Yhtiön nykyiset osakkeenomistajat, optionhaltijat sekä Yhtiön hallituksen ja joh-toryhmän jäsenet ovat sitoutuneet siihen, etteivät ne tai kukaan niiden lukuun toimiva henkilö, alla kuvattuja poikkeuksia lukuun ottamatta, ajanjaksolla, joka alkaa Yhtiön osakkeiden kaupankäynnin alkamisesta First Northissa arviolta 15.2.2019 ja päättyy Yhtiön nykyisten osakkeenomistajien osalta 270 päivän kuluttua ja Yhtiön hallituksen ja johtoryhmän jäsenten sekä optionhaltijoiden ja pääomalainen konvertoimiseksi annettavien Osakkeiden osalta 360 päivän kuluttua Yhtiön osakkeiden kaupankäynnin alkamisesta First Northissa, ilman Yhtiön ja Taloudellisen Neuvonantajan etukäteen antamaa kirjallista suostu-musta laske liikkeeseen, tarjoa, panttaa, myy, sitoudu myymään tai laskemaan liikkeeseen, myy optio-oikeutta tai oikeutta ostaa, osta optio-oikeutta tai oikeutta myydä, anna optio-oikeutta tai warranttia ostaa, lainaa tai muutoin siirrä tai luovuta suoraan tai välillisesti mitään Osakkeita tai mitään arvopape-reita, jotka ovat vaihdettavissa, muunnettavissa tai merkittävissä Osakkeiksi, tai tee mitään vaihto- tai muuta sopimusta, jolla Osakkeiden omistuksen taloudel-liset vaikutukset siirtyvät kokonaan tai osittain riippumatta siitä, toteutetaanko tällaiset toimenpiteet Osakkeiden tai muiden arvopapereiden toimituksella, käteisellä tai muutoin. Suostumuksen saaminen edellyttää erityistä syytä.

Henkilöstöantiin osallistumisen edellytyksenä on, että hyväksyty n merkinnän antaneet solmivat vastaavan luovutusrajoitussopimuksen, joka päättyy 360 päivän kuluttua Listautumisesta.

Osakkeiden luovutusta koskevat rajoitukset eivät sovellu Yhtiöön kohdis-tuvan ostotarjouksen tai kaikille osakkeenomistajille suunnatun Osakkeiden takaisinoston yhteydessä, ja koskevat ainoastaan Yhtiön nykyisten osakkeen-omistajien omistamia Osakkeita otettaessa Osakkeet kaupankäynnin kohteeksi First Northissa, pääomalainen konvertoimiseksi annettavia Osakkeita. Henkilös-töannissa merkittäviä Osakkeita sekä optioilla merkittäviä Osakkeita.

Luovutusrajoitukset koskevat yhteensä noin 83,1 prosenttia Osakkeista Listautumisannin jälkeen edellyttäen, että kaikki alustavasti tarjotut Tarjottavat Osakkeet merkitään täysimääräisesti.

Ankkurisijoittajien merkintäsitoumukset

Tietyt institutionaaliset sijoittajat sekä Yhtiön hallituksen jäsenet ovat antaneet Listautumisantiin liittyen merkintäsitoumuksia (”Ankkurisijoittajat”). Ankkurisi-joittajat ovat kukin erikseen sitoutuneet merkitsemään Tarjottavia Osakkeita Merkintähintaan seuraavasti:

- Suomen Teollisuussijoitus Oy on antanut merkintäsitoumuksen merkitä Tarjottavia Osakkeita noin 1 000 000 euron edestä Instituutioannin mer-kintähintaan. Kyseiset Tarjottavat Osakkeet vastaavat noin 16,6 prosenttia Tarjottavista osakkeista ja noin 2,9 prosenttia Yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä Listautumisannin jälkeen olettaen, että Listautumisanti merkitään kokonaisuudessaan.
- Aktia Varainhoito Oy on antanut merkintäsitoumuksen merkitä Tarjottavia Osakkeita noin 1 000 000 euron edestä Instituutioannin merkintähintaan. Kyseiset Tarjottavat Osakkeet vastaavat noin 16,6 prosenttia Tarjottavista osakkeista ja noin 2,9 prosenttia Yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä Listau-tumisannin jälkeen olettaen, että Listautumisanti merkitään kokonaisuudes-saan.
- Tietyt OP Rahastoyhtiö Oy:n hallinnoimat rahastot ovat antaneet merkintä-sitoumuksen merkitä Tarjottavia Osakkeita noin 750 000 euron edestä Ins-tituutioannin merkintähintaan. Kyseiset Tarjottavat Osakkeet vastaavat noin 12,4 prosenttia Tarjottavista osakkeista ja noin 2,2 prosenttia Yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä Listautumisannin jälkeen olettaen, että Listautumisanti merkitään kokonaisuudessaan.
- G2 Invest Oy (Yhtiön hallituksen puheenjohtajan Petri Niemen täysin omis-tama yhtiö) on antanut merkintäsitoumuksen merkitä Tarjottavia Osakkeita noin 50 000 euron edestä Henkilöstöannissa. Kyseiset Tarjottavat Osakkeet vastaavat noin 0,9 prosenttia Tarjottavista Osakkeista ja noin 0,2 prosenttia Yhtiön kaikista osakkeista ja äänistä Listautumisannin jälkeen olettaen, että Listautumisanti merkitään kokonaisuudessaan.

Ankkurisijoittajien merkintäsitoumukset ovat ehdollisia muun muassa sille, että Listautumisanti toteutetaan niin, että ensimmäinen kaupankäyntipäivä Yhtiön Osakkeilla on viimeistään 15.3.2019, ja Ankkurisijoittajille allokoidaan vähintään yllä esitetty Tarjottavien Osakkeiden vähimmäisallokaatio. Mikäli näitä ehtoja ei täytetä, Ankkurisijoittajilla ei ole velvollisuutta merkitä Tarjottavia Osakkeita. Ankkurisijoittajat eivät saa korvausta merkintäsitoumuksistaan. Ankkurisijoit-tajien merkintäsitoumuksia ei ole taattu pankkitakauksella, sulkutilillä, vakuu-della tai muulla vastaavalla järjestelyllä. Ankkurisijoittajien merkintäsitoumusten yhteyismäärä on noin 46,5 prosenttia Tarjottavien Osakkeiden kokonaismäärästä edellyttäen, että Listautumisanti merkitään täysimääräisesti.

Yleisöantia koskevat erityisehdot

Yleisöannissa tarjotaan alustavasti enintään 266 667 Tarjottavaa Osaketta yksityishenkilöiden ja yhteisöjen merkittäväksi Suomessa näiden ehtojen mukaisesti. Tarjottavien Osakkeiden määrä voi olla enemmän tai vähemmän kuin tässä esitetty määrä. Tarjottavia Osakkeita voidaan siirtää Instituutio-, Henkilöstö- ja Yleisöannin välillä riippuen muun muassa Tarjottavien Osakkei-den kysynnän jakautumisesta Instituutio-, Henkilöstö- ja Yleisöannin välillä.

Yleisöannissa Tarjottavien Osakkeiden määrä on kuitenkin vähintään 266 667 Tarjottavaa Osaketta tai, mikäli Yleisöannissa annettujen Merkintäsitoumusten kattama Tarjottavien Osakkeiden määrä on tätä vähemmän, kyseinen Ylei-söannissa annettujen Merkintäsitoumusten kattama Tarjottavien Osakkeiden kokonaismäärä.

Osallistumisoikeus Yleisöantiin

Yleisöannissa Merkintäsitoumuksen tulee koskea vähintään 130 ja enintään 15 000 Tarjottavaa Osaketta. Saman sijoittajan yhtä useammat Merkintäsitoumuk-set yhdistetään yhdeksi Merkintäsitoumukseksi, johon sovelletaan sanottua enimmäismäärää. Saman merkitsijän Yleisöannissa ja Henkilöstöannissa antamia merkintöjä ei yhdistetä.

Yleisöannissa Tarjottavat Osakkeet tarjotaan yksityishenkilöiden ja yhteisöjen merkittäväksi Suomessa. Yleisöantiin voivat osallistua sijoittajat, joiden pysyvä osoite tai kotipaikka on Suomessa ja jotka antavat Sitoumuksensa Suomessa.

Merkintäpaikat ja Merkintäsitoumukset antaminen

Yleisöannin Merkintäsitoumukset voidaan antaa Nordnetin verkkopalvelussa osoitteessa www.nordnet.fi/leaddesk. Palvelussa on mahdollisuus tehdä merkintöjä Nordnetin sekä Aktian, Danske Bankin, Handelsbankenin, Nordean, Oma Säästöpankin, Osuuspankin, POP Pankin, S-Pankin, Säästöpankin ja Ålandsbankenin verkkopankkitunnuksin. Eriksen sovittaessa sijoittaja voi antaa merkintäsitoumuksen myös Nordnet Bank Ab Suomen sivuliikkeen toimipisteessä osoitteessa Yliopistonkatu 5, 00100 Helsinki, arkinis kello 9.30–16.30.

Verkkopalvelussa tehtävä merkintä on maksettava merkintää tehtäessä ja sijoittajan tulee varmistaa, että merkinnän maksun määrä ei ylitä hänen tiinsä mahdollista päiväkohtaista rajoitetta varojen siirrolle. Merkintää ei voida tehdä verkkopalvelussa, jos maksua ei suoriteta samassa yhteydessä. Verkkopalvelussa tehtävä merkintä vaatii henkilökohtaiset verkkopankkitunukset. Nordnetin verkkopalvelun kautta voi antaa Sitoumuksen myös yhteisön puolesta. Kuolinpesät tai edunvalvonnassa olevat, jotka eivät ole Nordnetin omia asiakkaita, eivät voi antaa merkintäsitoumusta Nordnetin verkkopalvelun kautta, vaan niiden tulee antaa Merkintäsitoumus Nordnetin toimipisteessä. Merkintäsitoumus katsotaan annetuksi, kun allekirjoitettu merkintälomake on jätetty Nordnetin verkkopalvelussa tai Nordnet Bank Ab Suomen sivuliikkeen edellä mainittuun toimipisteeseen ja merkintä on maksettu. Maksu tulee suorittaa Tarjottavia Osakkeita merkittäessä merkinnän tekevän sijoittajan omissa nimissä olevalta suomalaiselta pankkitililtä tai Nordnetissa Nordnetin rahatililtä.

Yhtiön hallituksella ja merkintäpaikalla on oikeus hylätä Merkintäsitoumus, mikäli merkinnän maksu ei ole Yhtiön pankkitilillä merkintäajan päätyessä.

Alle 18-vuotiaiden tai muutoin edunvalvonnan alaisten sijoittajien osalta Merkintäsitoumuksen antaminen vaatii maistraatin luvan, koska kyseessä on pörssinoteeraamaton osake.

Tarjottavien Osakkeiden maksu

Tarjottavista Osakkeista maksetaan Yleisöannissa Merkintäsitoumusta annettaessa Merkintähinta, 7,50 euroa Tarjottavalta Osakkeelta, kerrottuna Merkintäsitoumuksen mukaisella Tarjottavien Osakkeiden määrällä.

Sitoumusten hyväksyminen ja Tarjottavien Osakkeiden allokaatio

Yhtiön hallitus päättää Tarjottavien Osakkeiden allokaatiosta sijoittajille Yleisöannissa. Merkintäsitoumukset voidaan hyväksyä kokonaan tai osittain tai ne voidaan hylätä. Yhtiö pyrkii hyväksymään Merkintäsitoumukset kokonaan 130 Osakkeeseen saakka ja allokoimaan tämän määrän ylittävältä osalta Osakkeita Merkintäsitoumusten täyttämättä olevien määrien keskinäisessä suhteessa.

Mikäli Merkintäsitoumus hylätään tai hyväksytään vain osittain, maksettu määrä tai sen osa palautetaan Merkintäsitoumuksessa ilmoitetulle suomalaiselle pankkitilille Tarjottavien Osakkeiden allokaatiopäätöksen jälkeen. Palautettaville varoille ei makseta korkoa.

Kaikille Listautumisantiin osallistuneille sijoittajille lähetetään vahvistuskirje Merkintäsitoumusten hyväksymisestä ja tarjottavien osakkeiden allokaatiosta niin pian kuin mahdollista. Sijoittajat, jotka ovat antaneet Merkintäsitoumuksensa Nordnetin asiakkaana Nordnetin verkkopalvelun kautta, näkevät Merkintäsitoumuksensa sekä allokoitujen Tarjottavien Osakkeiden määrän Nordnetin verkkopalvelun tapahtumasivulla.

Instituutioantia koskevat erityisehdot

Instituutioannissa tarjotaan alustavasti enintään 500 000 Tarjottavaa Osaketta institutionaalisille sijoittajille Suomessa. Tarjottavien Osakkeiden määrä voi olla enemmän tai vähemmän kuin tässä esitetty määrä. Tarjottavia Osakkeita voidaan siirtää Instituutio-, Henkilöstö- ja Yleisöannin välillä riippuen muun muassa Tarjottavien Osakkeiden kysynnän jakautumisesta Instituutio-, Henkilöstö- ja Yleisöannin välillä.

Osallistumisoikeus Instituutioantiin

Instituutioannissa Merkintäsitoumuksen tulee koskea vähintään 15 001 Tarjottavaa Osaketta.

Yhtiön hallituksella ja merkintäpaikalla on oikeus hylätä Merkintäsitoumus osittain tai kokonaan, ellei sitä ole tehty näiden ehtojen mukaisesti.

Merkintäpaikat ja Merkintäsitoumuksen antaminen

Merkintäpaikkana toimii Nordnet Bank AB Suomen sivuliike. Tarvittaessa lisätietoja saa Nordnetistä puhelimitse numerosta 09 6817 8444.

Tarjottavien Osakkeiden maksu

Instituutioantiin osallistuvien sijoittajien tulee maksaa hyväksytyn Merkintäsitoumuksen mukaiset heille jaetut Tarjotut Osakkeet Nordnetin antamien ohjeiden mukaan siten, että maksu on Yhtiön tilillä viimeistään arviolta 13.2.2019 kello 15.00. Yhtiöllä ja merkintäpaikalla on oikeus tarvittaessa vaatia merkintä-

tarjousta annettaessa tai ennen merkintätarjouksen hyväksymistä tarjouksen antajalta selvitys tämän kyvystä maksaa tarjousta vastaavat Tarjottavat Osakkeet tai tarjousta vastaavaa määrää suoritettavaksi etukäteen. Maksettava määrä on tällöin Merkintähinta kerrottuna Merkintäsitoumuksen mukaisella Tarjottavien Osakkeiden määrällä. Mahdollisesti palautettaville erille ei makseta korkoa.

Sitoumusten hyväksyminen ja Tarjottavien Osakkeiden allokaatio

Yhtiö päättää Tarjottavien Osakkeiden allokaatiosta sijoittajille Instituutioannissa. Merkintäsitoumukset voidaan hyväksyä kokonaan tai osittain tai ne voidaan hylätä. Ankkurisijoittajille, jotka ovat sitoutuneet merkitsemään Tarjottavia Osakkeita Instituutioannissa, annetaan kuitenkin etusija muihin sijoittajiin nähden niiden sitoumusten mukaiseen määrään Tarjottavia Osakkeita. Hyväksytyistä Merkintäsitoumuksista toimitetaan vahvis-tusilmoitus sekä maksohjeet niin pian, kuin käytännössä on mahdollista Tarjottavien Osakkeiden allokoimisen jälkeen eli arviolta 12.2.2019.

Henkilöstöantia koskevat erityisehdot

Henkilöstöannissa tarjotaan alustavasti enintään 37 037 Tarjottavaa Osaketta Yhtiöön tai sen kokonaan omistamiin tytäryhtiöihin työsuhteessa merkintäaikana oleville työntekijöille sekä Yhtiön hallituksen ja johtoryhmän jäsenille (”Henkilöstö”) näiden ehtojen mukaisesti. Tarjottavien Osakkeiden määrä voi olla enemmän tai vähemmän kuin tässä esitetty määrä. Tarjottavia Osakkeita voidaan siirtää Instituutio-, Henkilöstö- ja Yleisöannin välillä riippuen muun muassa Tarjottavien Osakkeiden kysynnän jakautumisesta Instituutio-, Henkilöstö- ja Yleisöannin välillä.

Yhtiön hallitus on 31.1.2019 lisäksi päättänyt, että Henkilöstöannissa osakkeita merkinneet ovat tietyn ehdoin oikeutettuja yhteen (1) maksuttomaan optioon (”Lisäoptio”) kutakin yhtä (1) Henkilöstöannissa hyväksytysti merkitsemäänsä Yhtiön osaketta kohden. Lisäoptio oikeuttaa merkitsemään Yhtiön henkilöstön optio-ohjelman mukaisesti Yhtiön osakkeita optio-ohjelmassa määriteltävällä hinnalla edellyttäen, että he ovat 1.5.2020 edelleen Yhtiön palveluksessa tai Yhtiön tai sen konsernihtiön hallituksen jäsenenä. Lisäoptiot annetaan erikseen määritelyjen ja Henkilöstöantiin osallistuville annettavien ehtojen mukaisesti.

Osallistumisoikeus Henkilöstöantiin

Vain Henkilöstö on oikeutettu osallistumaan Henkilöstöantiin. Oikeus osallistua Henkilöstöantiin on henkilökohtainen eikä se ole siirrettävissä. Merkintään oikeutettu voi kuitenkin tehdä merkinnän valtuutetun välityksellä. Yksi sijoittaja voi Henkilöstöannissa antaa vain yhden Merkintäsitoumuksen. Saman sijoittajan yhtä useammat Merkintäsitoumukset yhdistetään yhdeksi Merkintäsitoumuksiksi, johon sovelletaan sanottua enimmäismäärää. Saman merkitsijän Yleisöannissa ja Henkilöstöannissa antamia merkintöjä ei yhdistetä. Henkilöstöantiin osallistuva voi halutessaan osallistua myös Yleisöantiin siihen soveltuvien ehtojen mukaisesti.

Henkilöstöannissa Merkintäsitoumuksen tulee koskea vähintään 130 Tarjottavaa Osaketta.

Merkintäpaikat ja Merkintäsitoumuksen antaminen

Henkilöstöannissa merkintäpaikka on Yhtiö ja Nordnet merkintään oikeutetuille annetun erillisen ohjeistuksen mukaisesti. Yhtiön hallituksella ja Nordnetilla on oikeus hylätä Merkintäsitoumus, jos se ei ole näiden ehtojen mukainen tai se on muuten puutteellinen.

Tarjottavien Osakkeiden maksu

Henkilöstöannissa Tarjottavista Osakkeista maksettava hinta on 10 prosenttia Merkintähintaa alhaisempi, eli 6,75 euroa Tarjottavalta Osakkeelta.

Henkilöstöosakkeet maksetaan allokaation jälkeen merkintään oikeutetuille annetun erillisen ohjeistuksen mukaisesti. Merkinnät maksetaan viimeistään 15.3.2019. Henkilöstöannissa merkityt Henkilöstöosakkeet rekisteröidään Kaupparekisteriin arviolta 19.3.2019.

Sitoumusten hyväksyminen ja Tarjottavien Osakkeiden allokaatio

Yhtiön hallitus päättää Tarjottavien Osakkeiden allokaatiosta sijoittajille Henkilöstöannissa. Merkintäsitoumukset voidaan hyväksyä kokonaan tai osittain tai ne voidaan hylätä. Yhtiö pyrkii hyväksymään Merkintäsitoumukset kokonaan 130 Osakkeeseen saakka ja allokoimaan tämän määrän ylittävältä osalta Osakkeita Merkintäsitoumusten täyttämättä olevien määrien keskinäisessä suhteessa. Ankkurisijoittajille, jotka ovat sitoutuneet merkitsemään Tarjottavia Osakkeita Henkilöstöannissa, annetaan kuitenkin etusija muihin sijoittajiin nähden niiden sitoumusten mukaiseen määrään Tarjottavia Osakkeita.

Kaikille Listautumisantiin osallistuneille sijoittajille lähetetään vahvistuskirje Merkintäsitoumusten hyväksymisestä ja Tarjottavien Osakkeiden allokaatiosta niin pian kuin mahdollista.

Riskitekijät

Yhtiön toimintaympäristöön liittyviä riskejä

Heikko taloussuhdanne ja negatiivinen yhteiskunnallinen ja poliittinen kehitys voivat vaikuttaa haitallisesti Yhtiön liiketoimintaan.

Yhtiön liiketoimintaan liittyviä riskejä

Yhtiö voi joutua tietoturvaloukkauksen kohteeksi ja Yhtiön IT-järjestelmien muut häiriöt voivat aiheuttaa vastuuriskejä.

Yhtiön tytäryhtiön liiketoimintaan liittyy tietosuojasääntelyyn liittyviä epävarmuustekijöitä.

Yhtiön asiakkaiden menettämisellä voi olla haitallinen vaikutus Yhtiön liiketoimintaan, tulokseen ja taloudelliseen asemaan.

Yhtiön liiketoiminta on riippuvainen IT-järjestelmistä ja kolmansien tahojen, kuten IT-palveluntarjoajien, tarjoamista palveluista ja avoimen lähdekoodin ohjelmistoista. Yhtiön työntekijöiden mahdollisista inhimillisistä erehdyksistä ja väärinkäytöksistä saattaa aiheutua vahinkoja.

Leadventure Oy:n liiketoiminta on riippuvainen kolmansien osapuolten tarjoamista tietokannoista.

Yhtiöön voi kohdistua immateriaalioikeuksien loukkauksiin liittyviä väitteitä, ja kolmannet tahot voivat loukata Yhtiön immateriaalioikeuksia.

Yhtiö ei välttämättä onnistu rekrytoimaan ja pitämään palveluksessaan avainhenkilöitä ja ammattitaitoista henkilökuntaa tai mitoittamaan henkilöstö-resurssijaan oikein.

Yhtiö toimii nopeasti kehittyvällä toimialalla eikä Yhtiö välttämättä kykene kilpailemaan menestyksekkäästi kilpailijoidensa kanssa.

Yhtiö saattaa epäonnistua mahdollisissa liiketoiminnan kasvuun ja kehitykseen liittyvissä muutoksissa sen organisaatiossa ja toimintatavoissa.

Oikeudenkäynnit tai oikeusvaateet voivat vaikuttaa haitallisesti Yhtiön liiketoimintaan tai aiheuttaa odottamattomia kustannuksia.

Yhtiö ei välttämättä kykene tuottamaan liiketoiminnallaan riittäviä kassavirtoja eikä Yhtiö välttämättä saa rahoitusta kilpailukyysisin ehdoin tai lainkaan.

Mikäli Yhtiö ei pysty täyttämään rahoitussopimuksiin sisältyviä ehtoja, kyseisten ehtojen rikkominen voi johtaa lainasopimusten eräännyttämiseen.

Mahdollisella Yhtiön aineettomien tai aineellisten hyödykkeiden arvonalentumisella voi olla haitallisia vaikutuksia Yhtiön taloudelliseen asemaan ja liiketoiminnan tulokseen.

Luotto- ja vastapuoliriskien realisoitumisella voi olla haitallinen vaikutus Yhtiön liiketoimintaan, liiketoiminnan tulokseen ja taloudelliseen asemaan.

Listautumisantiin, Listautumiseen ja Osakkeisiin liittyviä riskejä

Listautumisannin tai Yhtiön First Northiin listautumisen toteutumisesta suunnitellusti ei ole varmuutta ja Yhtiö voi epäonnistua First North -yhtiöltä vaadittavien toimintojen toteuttamisessa.

Hinnanmuodostus markkinoilla ja Osakkeiden likviditeettiriski.

Yhtiö ei välttämättä jaa tai kykene jakamaan osinkoa tulevaisuudessa.

Yhtiön omistuksen keskittyneisyys voi vaikuttaa Yhtiön osakkeiden markkinahintaan ja likviditeettiin. Yhtiön suurimmilla osakkeenomistajilla voi olla merkittävä vaikutus Yhtiön hallintoon, ja Yhtiön suurimpien osakkeenomistajien intressit voivat erota vähemmistöosakkeenomistajien intresseistä.

Tulevat osakeannit tai merkittävien osakemäärien myynnit saattavat alentaa Osakkeiden arvoa.

Sijoittajat eivät voi peruuttaa sijoituspäätöstään.



Hämeentie 19
00500 Helsinki
Finland
leaddesk.com