

Bittium

Bittium Oyj liiketoimintakatsaus tammi-maaliskuu 2025

Liikevaihto

19,3

MEUR

Liikevaihdon kasvu

6,5 %

Liiketulos

0,4

MEUR

Liiketulos, % liikevaihdosta

2,2 %

Liiketoimintakatsaus tammi-maaliskuu 2025

Liikevaihto kasvoi ja kassavirta parani. Panostukset kasvun mahdollistamiseksi vaikuttivat liiketuloksen tasoon.

Suluissa olevat luvut viittaavat vastaavaan ajanjaksoon vuotta aiemmin, ellei toisin mainita.

Yhteenveto tammi-maaliskuu 2025

- Bittiumin liikevaihto kasvoi 6,5 prosenttia edellisvuodesta 19,3 miljoonaan euroon (18,2 miljoonaa euroa).
- Tuotepohjainen liikevaihto oli 10,8 miljoonaa euroa (10,7 miljoonaa euroa). Tuotepohjaisen liikevaihdon osuus koko liikevaihdosta oli 55,8 prosenttia (59,1 prosenttia).
- Palvelupohjainen liikevaihto oli 8,5 miljoonaa euroa (7,4 miljoonaa euroa). Palvelupohjaisen liikevaihdon osuus koko liikevaihdosta oli 44,1 prosenttia (40,9 prosenttia).
- Käyttökate oli 1,9 miljoonaa euroa (3,2 miljoonaa euroa), mikä vastaa 10,0 prosenttia liikevaihdosta (17,6 prosenttia).
- Liiketulos oli 0,4 miljoonaa euroa (1,0 miljoonaa euroa), mikä vastaa 2,2 prosenttia liikevaihdosta (5,7 prosenttia).
- Kauden tulos oli 0,4 miljoonaa euroa ja osakekohtainen tulos 0,011 euroa (kauden tulos 0,7 miljoonaa euroa ja osakekohtainen tulos 0,019 euroa).
- Liiketoiminnan kassavirta oli 9,2 miljoonaa euroa (5,2 miljoonaa euroa).
- Nettokassavirta oli 6,0 miljoonaa euroa (2,8 miljoonaa euroa).
- Tilauskanta oli 36,5 miljoonaa euroa (31,6 miljoonaa euroa).
- Henkilöstön määrä kauden lopussa oli 523 henkilöä (513 henkilöä).
- Osakkeenomistajat kutsuttiin yhtiökokoukseen, joka pidetään 7.5.2025 Oulussa. Bittium Oyj:n hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 1.1.–31.12.2024 vahvistettavan taseen perusteella jaetaan osinkoa 0,10 euroa osakkeelta.
- Petri Toljamo aloitti Bittium Oyj:n uutena toimitusjohtajana 1.4.2025. Aiempi toimitusjohtaja Johan Westermarck irtisanoutui tehtävästään 18.2.2025.
- Niina Huikuri nimitettiin Medical-liiketoimintasegmentin johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi alkaen 1.5.2025.
- Katsauskauden jälkeen Teemu Hannula nimitettiin operatiivisista toiminnoista vastaavaksi johtajaksi ja johtoryhmän jäseneksi alkaen 1.6.2025.
- Panostukset kasvustrategian toteuttamiseksi aloitettiin.
- Maailman geopoliittinen tilanne aiheuttaa epävarmuutta toimintaympäristöön.

Tunnusluvut tammi-maaliskuu 2025

KONSERNI (MEUR)	1-3/2025 3 kk	1-3/2024 3 kk	1-12 2024 12 kk
Liikevaihto	19,3	18,2	85,2
Liikevaihdon muutos-%	6,5 %	21,5 %	13,2 %
Käyttökate	1,9	3,2	17,3
Käyttökate % liikevaihdesta	10,0 %	17,6 %	20,3 %
Liikevoitto / -tappio	0,4	1,0	8,6
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdesta	2,2 %	5,7 %	10,1 %
Kauden tulos	0,4	0,7	7,3
Tulos osaketta kohti (EUR)	0,011	0,019	0,205
Tuotekehityskulut	3,6	4,0	13,5
Tuotekehityskulut % liikevaihdesta	18,5 %	21,9 %	15,9 %
Aktivoidut tuotekehityskulut	1,2	1,9	5,6
Liiketoiminnan kassavirta	9,2	5,2	24,4
Investointien kassavirta	-3,9	-2,1	-6,7
Rahoituksen kassavirta	0,7	-0,3	-4,3
Kassavarojen muutos	6,0	2,8	13,4
Kassa ja muut likvidit varat	27,8	11,2	21,8
Nettovelkaantumisaste (%)	-5,4 %	10,5 %	-0,7 %
Omavaraisuusaste (%)	70,0 %	70,9 %	69,9 %
Henkilöstö keskimäärin	520	514	507
Henkilöstömäärä kauden lopussa	523	513	511

Bittiumin toimitusjohtaja Petri Toljamo

Vuoden 2025 ensimmäisen neljänneksen liikevaihto kasvoi 6,5 prosenttia edellisvuodesta 19,3 miljoonaan euroon. Kasvu syntyi Defense & Security ja Engineering Services -liiketoimintasegmenteissä. Medical-liiketoimintasegmentin liikevaihto laski edellisvuodesta. Liiketulos oli 0,4 miljoonaa euroa. Liiketulosta rasittivat tulevaisuuden kasvun mahdollistamiseksi tehdyt investoinnit, jotka kasvattivat kiinteiden kulujen määrää.

Bittium on tehnyt viime vuoden aikana merkittävän kannattavuuskäänteen, jonka pohjalta olemme rakentaneet kasvustrategian vuosille 2025–2027. Strategian neljä pilaria ovat: ydinosaisemmen vahvistaminen tietoturvalisissa sulautetuissa teknologioissa,

tuotekehitysinvestointien kohdentaminen kilpailukyyn kasvattamiseen, toimituskyvyn varmistaminen skaalautuvuuden tueksi sekä myynnin ja kaupallistamisen vahvistaminen kasvun mahdollistamiseksi.

Investoimme kansainvälisen myynnin kiihdyttämiseen ja panostamme kokonaisvaltaiseen asiakaslähtöisyyden kasvattamiseen organisaation joka tasolla. Olemme käynnistäneet organisaation uudistamisen varmistaaksemme, että meillä on oikeat kyvykkyudet strategian toteuttamiseen. Olemme strategiakautemme alkuvaiheessa ja jatkamme määrätietoista työtä tavoitteidemme saavuttamiseksi. Otamme myös aktiivisemman osan epäorgaanisiin kasvumahdollisuuksiin.

Emme ole onnistuneet lunastamaan markkinoiden odotuksia Medical-liiketoimintasegmentin osalta. Markkinan perusteet eivät ole muuttuneet ja toimimme kasvavassa markkinassa. Niina Huikuri aloittaa 1.5.2025 Medical-liiketoimintasegmentin johtajana. Hänen johdolla lähdemme uudistamaan liiketoimintasegmentin organisaatiota lisäämällä organisaatioon toimialaosamista, parantamaan tuotteiden kilpailukykyä, fokusoimaan tekemistä ja kasvattamaan kannattavaa kansainvälistä liiketoimintaa.

Kasvustrategian toteuttaminen vaatii investointeja tuotantokyvykkyiden ja skaalautuvuuden vahvistamiseksi. Teemu Hannula aloittaa viimeistään 1.6.2025 operatiivisten toimintojen johtajana. Tavoittelemme merkittävää kansainvälistä kasvua ja tuotannon skaalautuvuus on meille avainasemassa kasvun rakentamisessa.

Jatkamme systemaattista toiminnan fokusointia kaikessa tekemisessämme, tehokkuuden jatkuvaa parantamista ja kannattavuuden säilyttämistä hyvällä tasolla. Haluan kaikin tavoin varmistaa, että Bittium on valmis tarttumaan tuleviin mahdollisuuksiin ja entistä asiakaslähtöisempi toimintamalli on siinä avaintekijä.

Defense & Security -liiketoimintasegmentin liikevaihto kasvoi vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 15,7 prosenttia edellisvuodesta ja oli 10,7 miljoonaa euroa. Kasvu jäi odotuksistamme joidenkin tuotteiden toimitusten siirtyessä eteenpäin materiaalien saatavuuteen liittyvien ongelmien vuoksi. Liiketulos oli 0,3 miljoonaa euroa, mikä vastaa 3,3 prosenttia liikevaihdosta. Tilauskanta parani edellisvuodesta.

Bittiumin ja Puolustusvoimien välisen kumppanuussopimuksen täytäntöönpano on käynnistynyt suunnitellusti. Vuoden lopulla saatujen tuotetilauksen toimitukset jatkuivat alkuvuonna, mutta ennakoitua hitaammin johtuen materiaalien saatavuuteen liittyvistä ongelmista. Toimituskyvykkyys on yksi kasvustrategiamme painopistealueista ja tulemme panostamaan siihen kuluvan vuoden aikana.

Yhteistyö kansainvälisten asiakkaidemme kanssa eteni hyvin. Haemme uusia kansainvälisiä asiakkuuksia osallistumalla aktiivisesti uusiin taktisen tiedonsiirtojärjestelmien ja -tuotteiden kilpailutuksiin.

Tietoturvatuotteiden kysyntä säilyi tasaisena. Tietoturvallisten SafeMove ja Secure Call -ohjelmistojen myynti kasvoi vuoden ensimmäisellä neljänneksellä.

Medical-liiketoimintasegmentin liikevaihto laski vuoden ensimmäisellä vuosineljänneksellä 8,5 prosenttia edellisvuodesta ja oli 4,7 miljoonaa euroa. Liikevaihdon laskuun vaikutti tuotetoimitusten alhaisempi määrä erityisesti Euroopassa. Liiketulos oli -0,1 miljoonaa euroa, mikä vastaa -3,0 prosenttia liikevaihdosta. Liiketulosta heikensivät panostukset lääkinnällisten laitteiden regulatiivisen osaamisen vahvistamiseen. Tilauskanta laski edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta.

Merkittävä osa liikevaihdosta kertyi yhdysvaltalaiselle asiakkaallemme Boston Scientific Cardiac Diagnosticsille myydyistä EKG-mittalaitteista. Yhteistyö Boston Scientificin kanssa on jatkunut hyvänä huolimatta viimeaikaisista geopoliittisista epävarmuuksista. EKG-mittalaitteiden myynti muualla maailmalla laski. Tulemme tehostamaan ja kehittämään kansainvälistä myyntiä kuluvan vuoden aikana kasvattaaksemme asiakasportfoliotamme ja markkinaosuuksiamme maailmalla.

Olemme jatkaneet uniapnean diagnosointiin käytettävän Respiren myyntiponnisteluita Euroopan markkinoilla ja toimittaneet asiakkaillemme tuotteita pieniä määriä kaupalliseen käyttöön. Olemme tutkineet Respiren kaupallisia edellytyksiä Yhdysvaltain markkinoilla ja keskeyttäneet toimenpiteet nykyisen tuotteen myyntiluvan hakemiseksi. Respire on suunniteltu Euroopan markkinoille eikä ole sellaisenaan kilpailukykyinen Yhdysvalloissa markkinan korvauskäytäntöjen erilaisuuden takia. Korvattavuudella on merkittävä vaikutus kaupalliseen onnistumiseen Yhdysvaltain markkinoilla.

Lihasten sähköisen aktiivisuuden mittaamiseen tarkoitettu EMG-laitteelle soveltuvin markkina on kuntoutusmarkkina. Kuntoutusmarkkinan suurin markkina-alue on Yhdysvallat, jonka osalta tällä hetkellä mietimme strategiaa etenemisen osalta poliittisen tilanteen vuoksi. Parkinsonin taudin tunnistamiseen käytetyn tuoteversion toimituksia jatkettiin olemassa olevalla asiakkaallemme. EMG-laite pohjautuu Faros-tekniikkaan ja sillä on uuden käyttötarkoituksen luokan 1 MDR-hyväksyntä.

Tulemme täsmentämään Medical-liiketoimintasegmentin strategiaamme tulevan syksyn aikana.

Engineering Services -liiketoimintasegmentin liikevaihto vuoden ensimmäisellä neljänneksellä nousi 4,2 prosenttia edellisvuodesta ja oli 3,9 miljoonaa euroa. Liiketulos oli 0,2 miljoonaa euroa, mikä vastaa 4,7 prosenttia liikevaihdosta. Liikevaihdon kasvuun ja

kannattavuustasoon vaikuttivat markkinoiden haastava tilanne erityisesti valmistavan teollisuuden puolella. Toimintaympäristön kustannuspaineet heijastuivat myös tilauskantaan, joka heikkeni vertailujaksosta.

Yhteistyö pitkäaikaisten avainasiakkaidemme kanssa jatkui hyvänä ja onnistuimme voittamaan uusia kauppvoja mm. Telecom ja valmistavan teollisuuden markkinoilta. Osaamisemme monipuolisuus näkyy asiakasprojektien laajana skaalana eri teollisuudenaloilla. Alkuvuonna kerroimme asiakasprojektista, jossa olimme mukana suunnittelemassa seuraavan sukupolven satelliittipäätelaitteen prototyyppiä. Bittium on kerryttänyt vuosien aikana osaamistaan satelliittipuhelinten suunnittelusta ja nyt suunniteltu prototyyppi pohjautuu viimeisimpään 3GPP standardisoimaan 5G NTN (Non-Terrestrial-Networks) -teknologiaan.

Tuotekehityspalveluprojektien määrän ollessa vähäisempi osa Engineering Services -liiketoimintasegmentin osaajista on tehnyt töitä Defense & Security -liiketoimintasegmentin asiakasprojekteissa. Tuotekehityspalveluiden markkinatilanne on jatkunut haastavana emmekä odota kysyntään muutoksia ensimmäisen vuosipuoliskon aikana. Tuotekehityspalveluliiketoiminnassa näkyvyys on erittäin lyhyt ja vaihtelut markkinatilanteessa voivat aiheuttaa merkittäviäkin muutoksia nopealla aikataululla.

Raportoitavien segmenttien tunnusluvut tammi-maaliskuu 2025

DEFENSE & SECURITY -LIIKETOIMINTASEGMENTIN TUNNUSLUVUT, MEUR	1Q/25	1Q/24	2024
Liikevaihto	10,7	9,3	51,6
Käyttökate	1,1	1,6	13,6
Käyttökate % liikevaihdosta	10,6	17,8	26,4
Liikevoitto/-tappio	0,3	0,5	8,6
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta	3,3	5,4	16,7
Tuotekehityskulut	1,8	1,9	6,3
Aktivoidut tuotekehityskulut	-0,7	-1,3	-3,6
Uudet tilaukset	3,9	10,2	68,4
Tilauskanta	27,7	18,5	34,5
Henkilöstön määrä kauden lopussa	248	230	233

MEDICAL-LIIKETOIMINTASEGMENTIN TUNNUSLUVUT, MEUR	1Q/25	1Q/24	2024
Liikevaihto	4,7	5,2	19,3
Käyttökate	0,0	0,7	0,7
Käyttökate % liikevaihdosta	0,5	13,9	3,5
Liikevoitto/-tappio	-0,1	0,2	-0,9
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta	-3,0	4,8	-4,5
Tuotekehityskulut	1,4	1,5	5,3
Aktivoidut tuotekehityskulut	-0,5	-0,4	-1,4
Uudet tilaukset	3,6	6,1	19,9
Tilauskanta	4,6	6,4	6,1
Henkilöstön määrä kauden lopussa	104	99	103

ENGINEERING-SERVICES -LIIKETOIMINTASEGMENTIN TUNNUSLUVUT, MEUR	1Q/25	1Q/24	2024
Liikevaihto	3,9	3,7	14,3
Käyttökate	0,2	0,3	1,2
Käyttökate % liikevaihdosta	4,9	8,3	8,3
Liikevoitto/-tappio	0,2	0,3	1,2
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta	4,7	8,3	8,2
Tuotekehityskulut	0,2	0,2	0,5
Aktivoidut tuotekehityskulut	0,0	0,0	0,0
Uudet tilaukset	3,7	5,7	14,0
Tilaukanta	4,2	6,7	4,5
Henkilöstön määrä kauden lopussa	120	128	129

KONSERNITOIMINNOT TUNNUSLUVUT, MEUR	1Q/25	1Q/24	2024
Liikevaihto			
Käyttökate	0,6	0,5	1,8
Käyttökate % liikevaihdosta			
Liikevoitto/-tappio	0,0	-0,0	-0,3
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta			
Tuotekehityskulut	0,2	0,4	1,5
Aktivoidut tuotekehityskulut	0,0	-0,2	-0,6
Henkilöstön määrä kauden lopussa	51	56	45

Vuoden 2025 näkymät (ennallaan)

Bittium arvioi vuoden 2025 liikevaihdon olevan 95–105 miljoonaa euroa (85,2 miljoonaa euroa vuonna 2024) ja liiketuloksen olevan 10–13 miljoonaa euroa (liikevoitto 8,6 miljoonaa euroa vuonna 2024).

Lisätietoa Bittiumin markkinanäkymistä on luettavissa liiketoimintasegmenttien kehitystä kuvaavissa kappaleissa sekä yhtiön internetsivuilla osoitteessa www.bittium.com.

Riskit ja epävarmuustekijät

Bittium on tunnistanut useita liiketoimintaan, markkinoihin ja talouteen liittyviä riskejä ja epävarmuustekijöitä, jotka voivat vaikuttaa myynnin ja tuloksen tasoon. Maailmanlaajuinen yleinen geopoliittinen epävakaus ja viime aikojen poliittiset keskustelut liittyen Yhdysvaltojen ja Euroopan välisiin tuontitulleihin aiheuttavat erilaisia kysyntään ja tarjontaan liittyviä riskejä sekä kasvattavat epävarmuutta.

Lähiajan riskejä ja epävarmuustekijöitä on kuvattu laajemmin yhtiön internetsivuilla osoitteessa www.bittium.com.

Oulussa, 29.4.2025

Bittium Oyj

Hallitus

Lisätietoja:

Petri Toljamo
Toimitusjohtaja
Puh. 040 344 2789 (konserniviestintä)

Karoliina Malmi
Viestintä- ja vastuullisuusjohtaja
puh. 040 344 2789

Jakelu:

Nasdaq Helsinki
Keskeiset tiedotusvälineet

Bittium

Bittium on erikoistunut luotettavien ja turvallisten viestintä- ja liitettävyyssratkaisujen kehittämiseen käyttäen uusimpia teknologioita ja 40 vuoden aikana kertynyttä syvällistä radioteknologian osaamistaan. Asiakkailleen Bittium tarjoaa innovatiivisia tuotteita ja palveluita, tuotealustoihinsa perustuvia ratkaisuja ja tuotekehityspalveluita sekä korkealaatuisia tietoturvaratkaisuja mobiililaitteisiin ja kannettaviin tietokoneisiin. Bittium tarjoaa asiakkailleen myös terveydenhuollon teknologian tuotteita ja palveluita biosignaalien mittaamiseen kardiologian ja neurofysiologian osa-alueilla. Bittiumin vuoden 2024 liikevaihto oli 85,2 miljoonaa euroa ja liiketulos 8,6 miljoonaa euroa. Bittium Oyj on listattu NASDAQ Helsingissä. www.bittium.com