

## Q4/2024 Hiljaista jaksoa edeltävä uutiskirje

10.1.2025

Sitowisen IR-uutiskirje julkaistaan neljästi vuodessa ennen hiljaisen jakson alkamista. Uutiskirje on tiivistelmä kuluneesta vuosineljänneksestä ja pitää sisällään neljänneksen tärkeimmät tiedotteet, usein kysytyjä kysymyksiä sijoittajatapaamisissa sekä tietoa tulevista IR-tapahtumista.

Sitowisen hiljainen jakso alkaa 13.1.2025, ja tilinpäätöstiedote vuodelta 2024 julkaistaan 12.2.2025 noin klo 8.30. Englanninkielinen webcast-tilaisuus alkaa tulosjulkistuspäivänä klo 12.00. Linkki lähetykseen sekä puhelinkonferenssitiedot julkaistaan myöhemmin.

### Sijoittajatapahtuma Sitowisen Digitaalisista ratkaisuista

Sitowisen strategian yhtenä painopistealueena on Digitaaliset ratkaisut -liiketoiminnan laajentaminen. Yhtiö järjesti 4.12.2024 sijoittajatilaisuuden, joka keskittyi Sitowisen Digitaalisten ratkaisujen liiketoimintaan, tuotteisiin ja kasvumahdollisuuksiin. Tilaisuudessa esiintyivät toimitusjohtaja Heikki Haasmaa ja Digitaalisten ratkaisujen liiketoimintajohtaja Anna Wäck.

Sitowise ei julkistanut tilaisuuden yhteydessä uusia tavoitteita, jotka vaikuttaisivat konsernin strategiaan tai pitkän aikavälin taloudellisiin tavoitteisiin. Esityksissä käsiteltiin seuraavaa Digitaalisten ratkaisujen kasvutavoitetta, joka on sijoittajille kiinnostavaa tietoa, mutta joka ei ole olennaista tietoa yhtiöstä:

- Sitowisen tavoitteena on kaksinkertaistaa Digital Solutions -liiketoimintansa Suomessa ja Ruotsissa yhteensä noin 70 miljoonaan euroon vuoteen 2030 mennessä hakemalla merkittävää kasvua SaaS- ja tuoteliiketoiminnassa, kansainvälistämällä tuoteliiketoimintaa asteittain sekä hakemalla markkinoiden mukaista kasvua Digitaalisten ratkaisujen projektiliiketoiminnassa ja konsultoinnissa.

Sijoittajatilaisuuden tallenne löytyy osoitteesta <https://sitowise.videosync.fi/digitalsolutions>

Tapahtuman esitysmateriaali löytyy täältä: [Insights into Sitowise Digital Solutions](#)



## Tärkeimmät tiedotteet Q4/2024

Sijoittajauutinen 9.10.2024: [Ainutlaatuinen virtuaalivoimalaitos avaa uusia energiemarkkinoita | Sitowise](#)

Sijoittajauutinen 18.10.2024: [Sitowise vahvistaa yhteistyötä merituulivoimahankkeissa | Sitowise](#)

Pörssitiedote 7.11.2024: [Sitowisen osavuositiedote Q3 2024: Määrätietoisia toimia tulevaisuuden kannattavuuden parantamiseksi | Sitowise](#)

Pörssitiedote 7.11.2024: [Sitowise Group Oyj:n taloudellinen raportointi ja varsinainen yhtiökokous vuonna 2025 | Sitowise](#)

Sijoittajauutinen 13.11.2024: [Sitowise mukana Helsingin pikaratikkahankkeissa | Sitowise](#)

Viimeisellä vuosineljänneksellä annettiin lisäksi 16 liputusilmoitusta ja kaksi ilmoitusta johtohenkilöiden osakekaupoista. Katso tarkemmin: [Sitowisen pörssitiedotteet | Sitowise](#)

Kaikki Sitowisen julkaisemat pörssitiedotteet ja uutiset löytyvät yhtiön [internetsivuilta](#).

## Usein kysytyjä kysymyksiä sijoittajatapaamisissa

### Mitä näkyvyyttä teillä on rakennusmarkkinoiden parantumiseen vuoden 2025 toisella puoliskolla?

Markkinoiden elpymisen ajankohta on hyvin epävarma. Paras arviomme on, ulkoisiin markkinanäkemyksiin pohjautuen, että markkinat alkavat vähitellen elpyä vuoden 2025 toisella puoliskolla. Suhtaudumme tähän kuitenkin varauksella, sillä aikaisemmat ennusteet markkinoiden elpymisestä ovat olleet liian optimistisia.

### Mitä sisäisiä muutoksia ja strategisia aloitteita tarvitaan Ruotsissa ulkoisen markkinaympäristön paranemisen lisäksi, jotta Ruotsin liiketoiminta palaa orgaanisen kasvun tielle?

Ensimmäinen askel oli henkilöstömäärän sopeuttaminen nykyistä tilauskantaa vastaavaksi liiketoiminnan kannattavuuden tukemiseksi. Nyt keskitymme myyntiin, esimerkiksi asiakasverkoston rakentamiseen, aktiiviseen tarjouskilpailuun ja hinnoitteluun. Näemme myös potentiaalia asiantuntijoiden siirtämisessä kasvusegmentteihin, kuten infra- ja ympäristöpalveluihin.

### Mikä on realistinen keskipitkän ja pitkän aikavälin kannattavuustaso Ruotsin liiketoiminnalle nykyisen hintakilpailun valossa, ja miten se vastaa koko konsernin kannattavuustavoitteita?

Emme ole julkistaneet tarkkoja tietoja, mutta tavoitteemme on, että liiketoiminta-alueemme saavuttavat yli 10 %:n marginaalin.

### Jatkuuko Infran ja Digitaalisten ratkaisujen kasvu?

Markkinaympäristö on molemmilla alueilla edelleen vaihteleva. Kasvua tukee vihreään siirtymään, turvallisuuteen ja rakennetun ympäristön digitalisaatioon liittyvien palveluiden kysynnän kasvu. Samaan aikaan kasvua hidastaa lisääntynyt kilpailu ja hintapaineet sekä lisäksi Infran kohdalla rakennusmarkkinan heikkoudesta johtuva kysynnän hidastuminen ja Digin kohdalla heikko yksityisen sektorin kysyntä.

### Mitä vihreän siirtymän hankkeet Infra-liiketoiminnassa käytännössä sisältävät ja millaisia kasvumahdollisuuksia niillä on?

Tarjoamme erilaisia kestävyysliittymiä palveluja, kuten ympäristövaikutusten arviointeja ja biodiversiteettitutkimuksia. Energiasektorilla olemme mukana uusiutuvan energian hankkeissa, kuten tuuli-, aurinko- ja vetyprojekteissa. Nämä hankkeet tarjoavat merkittäviä mahdollisuuksia, ja meillä on useita aloitteita ja käynnissä olevia projekteja.

### **Miten hinnoitteluympäristö on tällä hetkellä?**

Vuonna 2024 hintapaineet ovat laajempia kaikilla liiketoiminta-alueilla kuin vuonna 2023. Kustannus- ja palkkainflaation kompensoiminen hinnoittelutoimenpiteillä on ollut vaikeampaa. Painopisteemme on ollut ja pysyy edelleen proaktiivisessa, asiakaslähtöisessä myynnissä sekä hinnoittelussa.

### **Mikä on Sitowisen lainojen kovenanttitaso? Mitä tapahtuu, jos kovenantti rikkoutuu vuoden lopussa?**

Rahoitussopimuksissa on yksi kovenantti, joka on nettovelka/ rullaava 12 kuukauden EBITDA tietyn pro forma -oikaisuin. Tämä ei täysin vastaa ulkoisesti raportoitua velkaantuneisuusastetta. Kovenanttitaso ei ole julkista tietoa. Sitowise sopi toisella vuosineljänneksellä kovenanttitason väliaikaisesta mukauttamisesta.

### **Voitteko edelleen, kovenanttiehdot huomioiden, hyödyntää käyttämätöntä lainafasiliteettianne?**

#### **Mikä on likviditeettitilanteenne?**

Likviditeettimme on hyvä, ja rahavaramme ovat hyvällä tasolla. Meillä on käyttämätöntä kapasiteettia rahoitussopimuksessamme, mutta olemme olleet varovaisia investointien suhteen emmekä ole käyttäneet sitä vähään aikaan. Olemme toimineet ja investoineet operatiivisella kassavirralla ja odotamme tämän jatkuvan.

### **Sitowise tunnetaan insinööri- ja konsultointiyhtiönä rakennus- ja digitaalisten ratkaisujen ja muiden liiketoiminta-alueiden välillä?**

Ainutlaatuinen piirteemme on kyky yhdistää vahva tekninen osaaminen digitaaliseen osaamiseen. Digitaalinen liiketoiminta on ollut kannattavaa ja sen odotetaan jatkossakin vaikuttavan positiivisesti koko konsernin taloudelliseen kehitykseen. Markkinoilla on potentiaalia uusille tavoille tarjota konsultointipalveluja, ja Digi-liiketoimintamme ansiosta digitaalinen muutos etenee nopeammin myös sisäisesti koko konsernissa. Liiketoiminta-alueilla on myös useita yhteisiä asiakkaita.

### **Tavoitteenanne on kaksinkertaistaa Digitaalisten ratkaisujen liikevaihto 70 miljoonaan euroon vuoteen 2030 mennessä. Kuinka paljon tästä arvioidaan olevan projektiliiketoimintaa ja paljonko SaaS-liiketoimintaa?**

Tuoteliiketoiminnan markkinat ovat houkuttelevat, koska ne kasvavat nopeammin kuin IT-palveluiden markkina, ja kysyntää voidaan luoda myös omilla toimilla. Tuoteliiketoiminnan kasvu on merkittävä ajuri kasvutavoitteen saavuttamiseksi, sillä Digitaalisten ratkaisujen muilla alueilla eli projektiliiketoiminnassa ja konsultoinnissa tavoitteena on jatkaa markkinoiden mukaista tai hieman sitä nopeampaa kasvua.

### **Millä yksittäisellä tuotteella tai SaaS-ratkaisulla on suurin potentiaali itsenäisenä tuotteena?**

Useilla tuotteilla, kuten Routa ja Louhi, on suuri kasvupotentiaali. Asiakkaat ovat kiinnostuneita ostamaan alustoja, jotka tarjoavat pääsyn useisiin tuotteisiin, mikä tarjoaa merkittäviä mahdollisuuksia sekä kotimarkkinoilla että kansainvälisesti.

### **Pidetäänkö tekoälyä teknisen konsultoinnin alalla enemmän mahdollisuutena vai uhkana?**

Näemme paljon mahdollisuuksia uusissa tekoälyn käyttöön perustuvissa älykkäissä palveluissa, jotka tarjoavat meille tulevaisuuden kasvumahdollisuuksia. Sitowisen arvonluonnin ytimessä on se, että ymmärrämme sekä teknisen puolen digitaalisista ratkaisuista että niiden käytön kontekstin ja asiakkaan arjen työkalujen käytön parissa. Lisäksi meillä on jo lyhyellä aikavälillä mahdollisuus parantaa sisäistä tehokkuutta tekoälyn avulla esimerkiksi myynti- ja tarjoustyössä. Olemme ottaneet käyttöön viisi erilaista käyttötapaa ja odotamme niistä saatavien hyötyjen toteutumista.

### **Oletteko enemmän vielä vaiheessa, jossa haette sisäisiä tehokkuuksia tekoälyn avulla kuin oikeasti luomassa uutta liiketoimintaa?**

Tällä hetkellä etenemme molemmissa. Uutta AI-liiketoimintaa on jo saatu avattua, mm. Smartlas-tuotteessa. Sisäisesti generatiiviset AI-työkalut tuovat jo merkittäviä hyötyjä - erityisesti Digi-liiketoiminta-alueella, mutta myös teknisessä suunnitteluliiketoiminnassa. Kun tekoäly hyödynnetään oman toiminnan tehostamisessa, tarkastelemme jatkuvasti myös kyseisten palvelujen liiketoimintamallien mahdollista muutosta ja avauksia uusille palveluille.

## Q4 2024 sijoittajamateriaaleja

[IR-sivustoltamme](#) löytyy muun muassa seuraavat sijoittajamateriaalit:

- [Sitowise sijoituskohteena – Evlin sijoittajatilaisuus 5.12.2024](#)
- [Sitowise sijoittajaesitys - Pörssin Avoimet Ovet 28.8.2024](#)
- [Sitowise Q3 2024 result presentation 7.11.2024](#)

## Taloudellinen raportointi 2025

Sitowise Group Oyj:n tulosjulkistusten suunniteltu aikataulu vuonna 2025 on seuraava:

- Tilinpäätöstiedote vuodelta 2024: 12.2.2025
- Osavuositarkastus tammi–maaliskuulta 2025: 13.5.2025
- Puolivuosikatsaus tammi–kesäkuulta 2025: 13.8.2025
- Osavuositarkastus tammi–syyskuulta 2025: 6.11.2025

Taloudelliset katsaukset julkistetaan arviolta klo 8.30. Sitowise noudattaa 30 päivän hiljaista jaksoa ennen taloudellisten katsausten julkistamista.

## Varsinainen yhtiökokous 2025

Sitowise Group Oyj:n varsinainen yhtiökokous 2025 on suunniteltu pidettäväksi keskiviikkona 2.4.2025. Hallitus kutsuu varsinaisen yhtiökokouksen koolle myöhemmin.

Osakkeenomistaja voi vaatia yhtiökokoukselle kuuluvan asian sisällyttämistä yhtiökokouksen esityslistalle. Jotta vaatimus huomioidaan, se tulee toimittaa kirjallisena yhtiön hallitukselle osoitettuna ja osakeyhtiölain vaatimusten mukaisena viimeistään 12.2.2025 osoitteeseen [agm@sitowise.com](mailto:agm@sitowise.com).

## Sijoittajatapahtumat 2025

Sitowisen [taloudellisesta kalenterista](#) löydät kaikki tulevat tapahtumat.

## Sitowisen sijoittajaviestintä

Sitowisen sijoittajaviestintä auttaa sinua mielellään kaikissa kysymyksissä. Yhteystiedot:

[ir@sitowise.com](mailto:ir@sitowise.com)

Mari Reponen, Head of IR, +358 40 702 5869

### **Tietoa Sitowisesta**

*Sitowise on pohjoismainen rakennetun ympäristön ja metsäalan asiantuntija- ja digitalo. Suunnittelu- ja konsultointiosaamisemme mahdollistaa vastuullisemman ja älykkäämmän kaupunkikehityksen ja sujuvamman liikunnan. Sitowise tarjoaa palveluita Suomessa ja Ruotsissa liittyen kiinteistöihin ja rakennuksiin, infrastruktuuriin ja digitaalisiin ratkaisuihin. Globaalit megatrendit tuovat mukanaan valtavia muutoksia, jotka vaativat rakennetun ympäristön älykkyyden uudelleenmäärittämistä – tähän viittaa visiomme Redefining Smartness in Cities. Konsernin vuoden 2023 liikevaihto oli 211 miljoonaa euroa ja yhtiö työllistää yli 2 100 asiantuntijaa. Sitowise Group Oyj on listattu Nasdaq Helsingin pörssilistalla kaupankäyntitunnuksella SITOWS.*