

■ Toimitusjohtajan katsaus yhtiökokoukselle 2026

Sisältö

01 Bittium vuonna 2025

02 Taloudellinen kehitys

03 Markkina-ajurit

04 Strategia ja sen toteutuminen

05 Bittium sijoittajille



Bittium on kasvuyhtiö

+ 40,1 %

■ Myynnin kasvu

2025

50,7 %

■ KV-myynnin % osuus

2025

+16,3 %

■ Tulos % Liikevaihdosta

2025

528

■ Henkilöstö

2025

+72,5 %

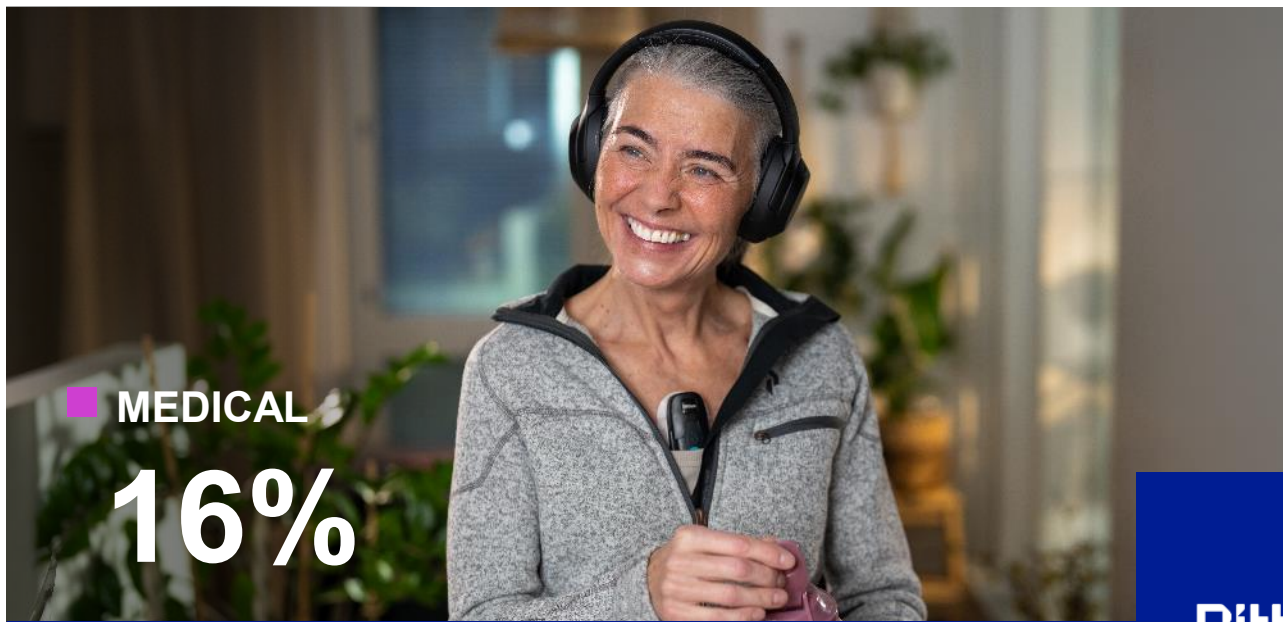
■ Tilauskanta

2025

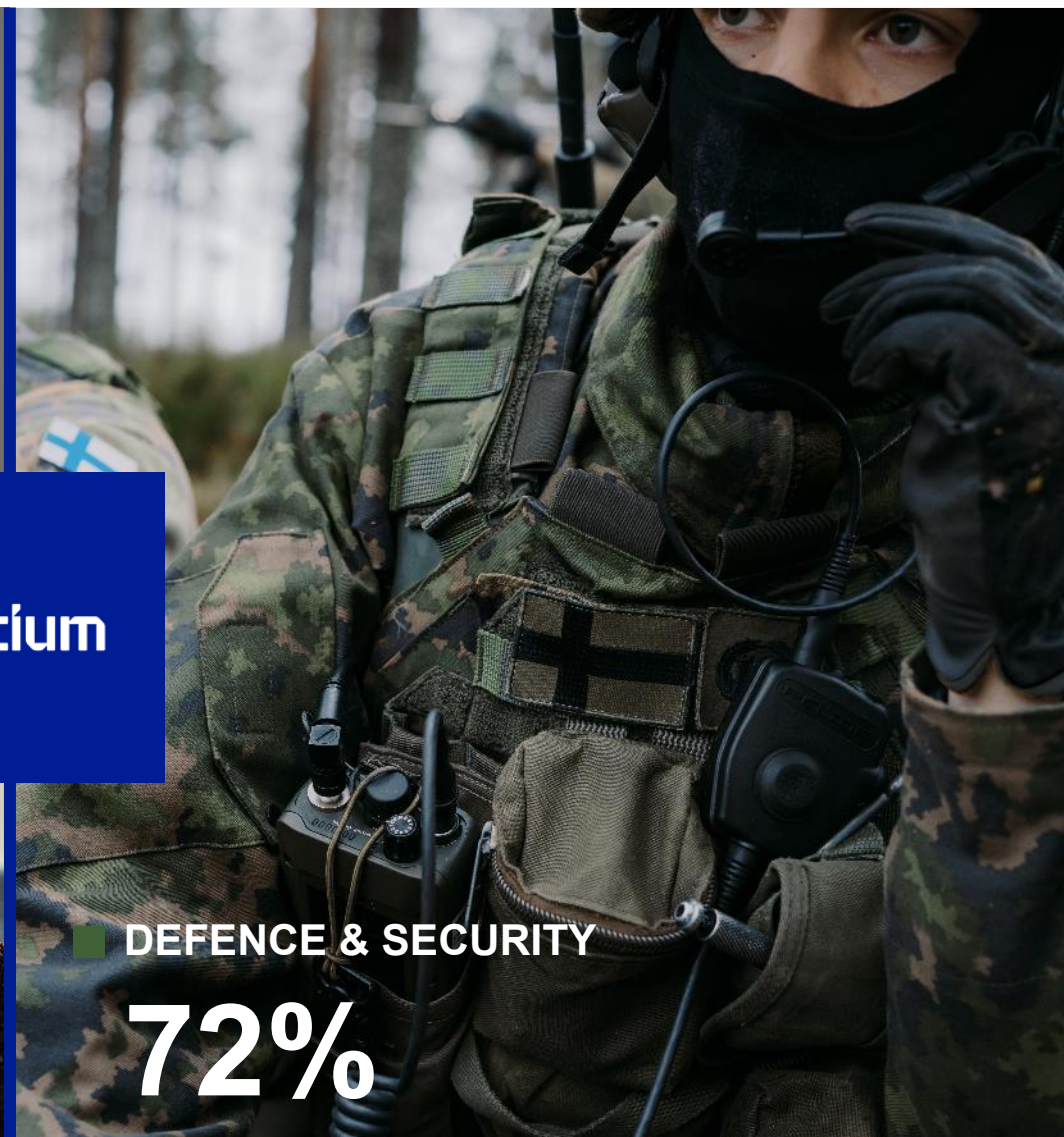
+330%

■ Osakkeen kehitys

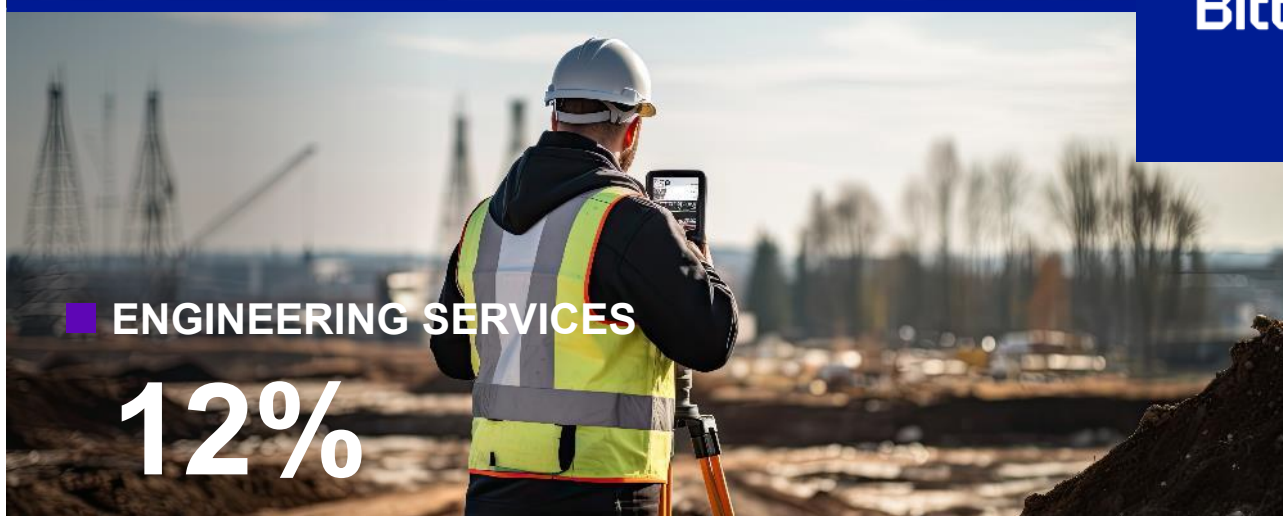
2025



■ MEDICAL
16%



■ DEFENCE & SECURITY
72%



■ ENGINEERING SERVICES
12%



Markkinoiden johtavat innovaatiot

■ DEFENCE & SECURITY



Bittium TACWIN



Bittium Tough SDR



Bittium TM3



■ ENGINEERING SERVICES



GE Healthcare

NOKIA

iLOQ

verizon



■ MEDICAL

■ CARDIAC

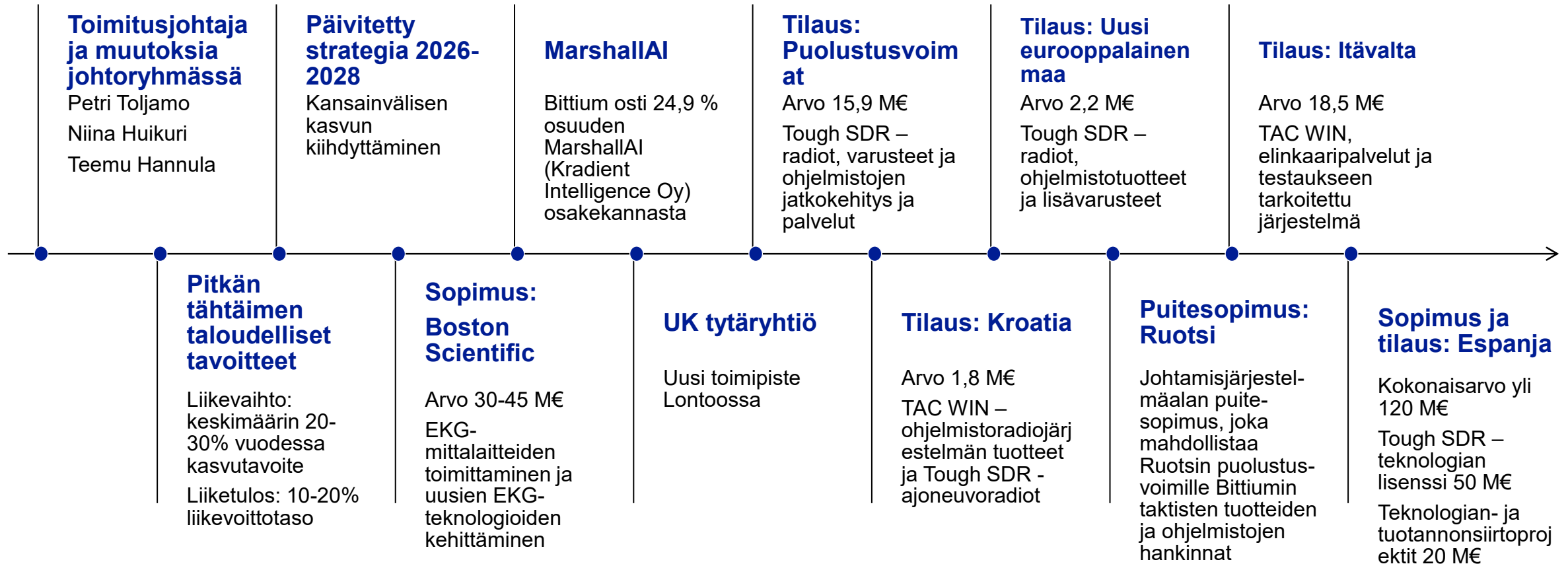
Boston
Scientific



■ SLEEP



Kansainvälisen kasvun vuosi



Uusi liiketoimintamalli käyttöön Espanjaan

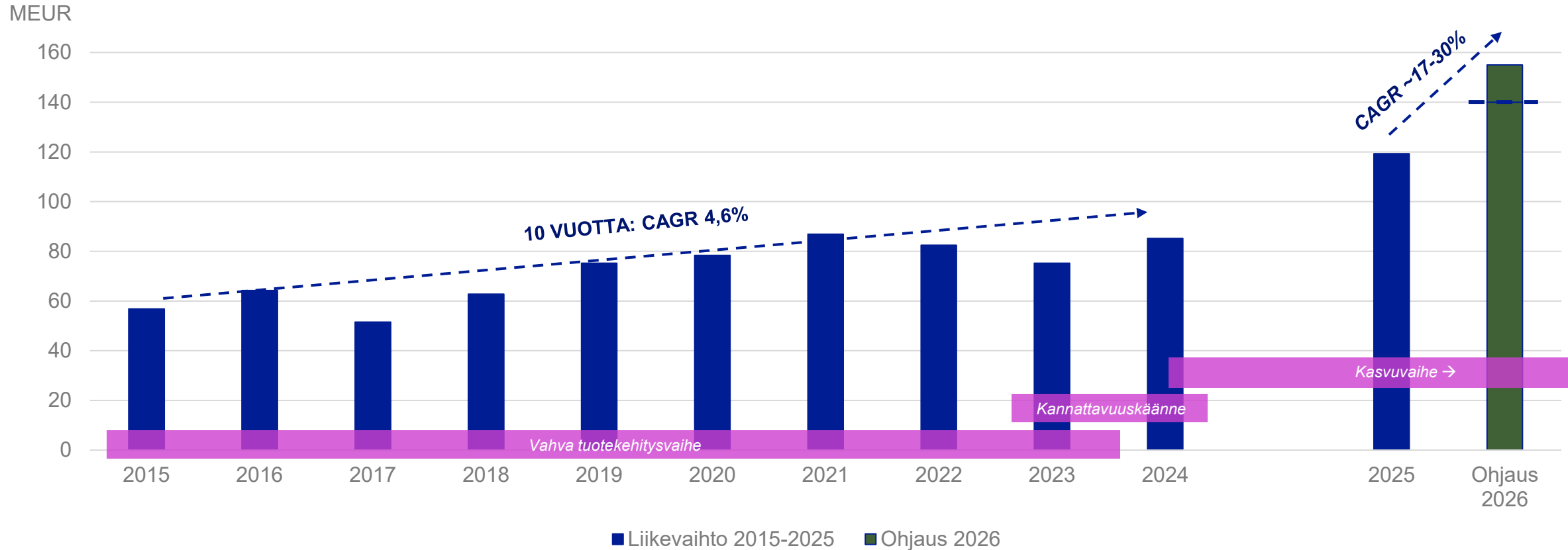
- Yli 120 M€ lisenssisopimus espanjalaisen Indra Groupin kanssa
- Tough SDR -teknologian lisensointi: ensimmäiset tilaukset 50 + 20 M€ (2025–2026)
- Mahdollistaa suvereenien sotilasradioiden kehityksen ja valmistuksen Espanjaan
- Bittium jatkaa omien taktisten viestintäratkaisujensa kehittämistä ja globaalia toimitusta
- Lisensointimallin tuotteistus käynnissä
 - Tehokkaasti skaalautuva liiketoimintamalli parantaa kilpailukykyä kansainvälisillä markkinoilla





Taloudellinen kehitys

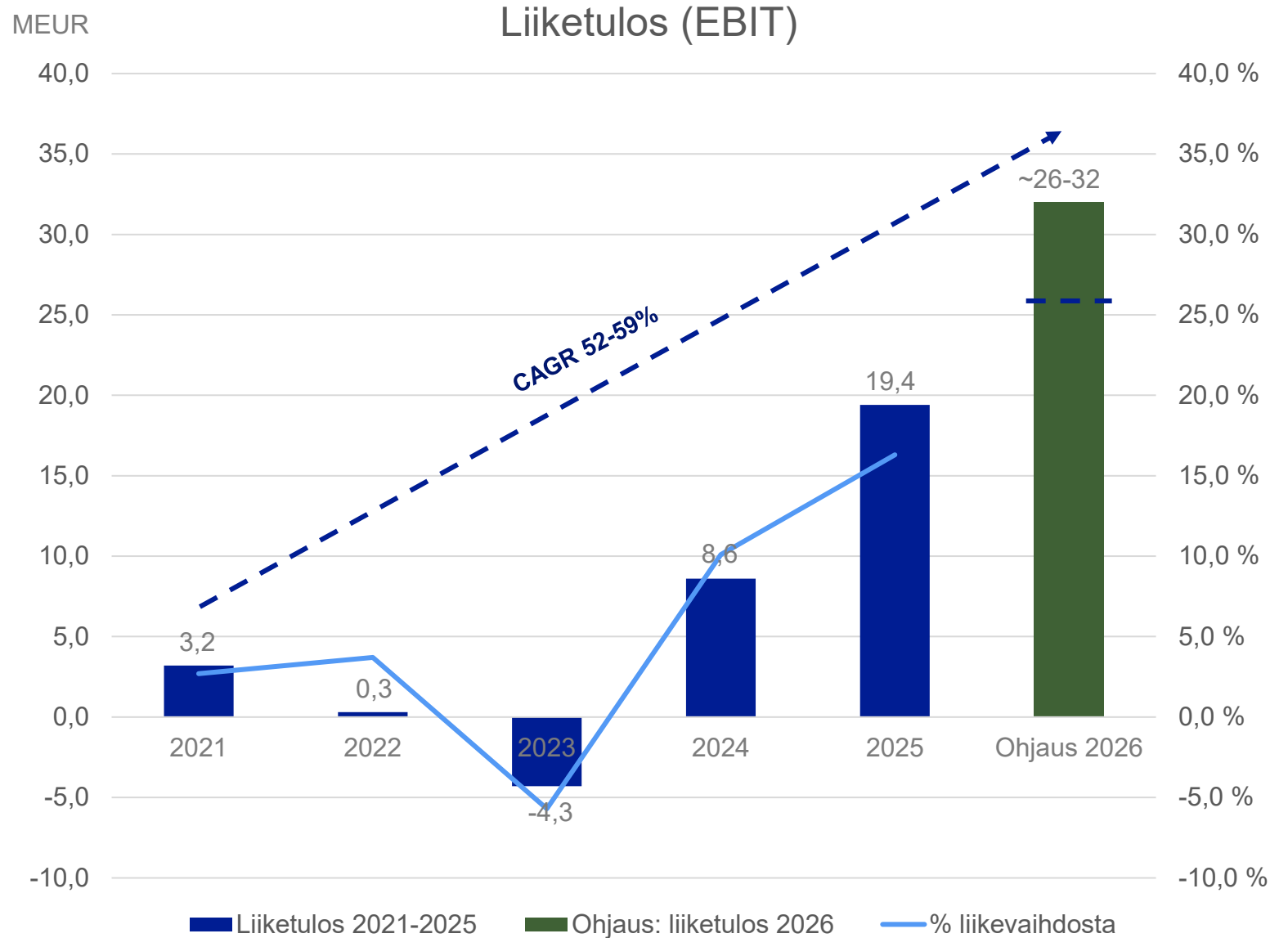
Liikevaihdon kasvu euroina ja myynnin CAGR %



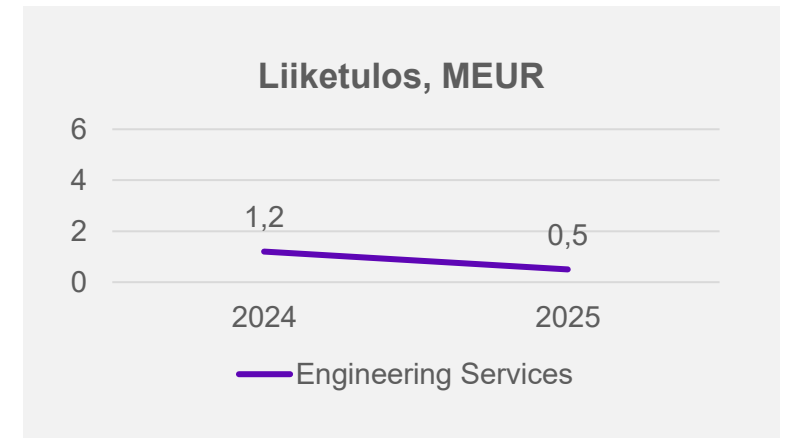
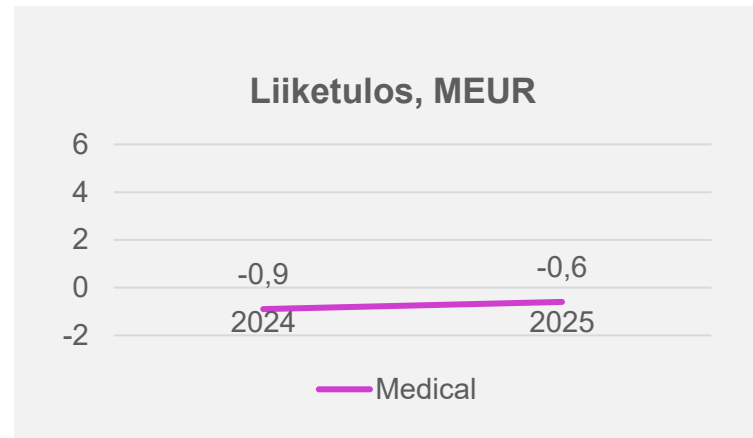
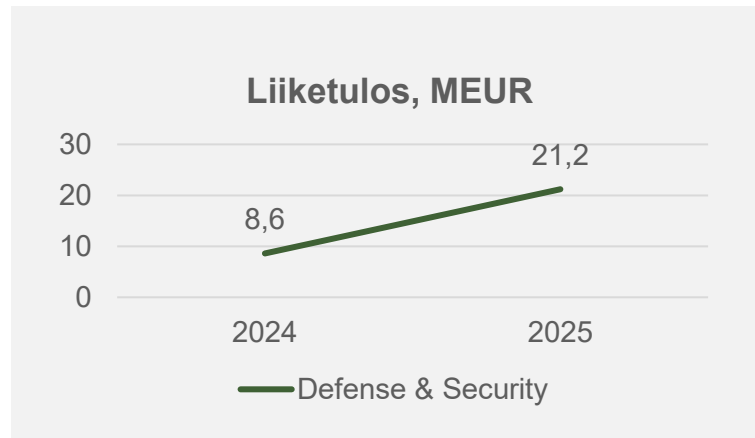
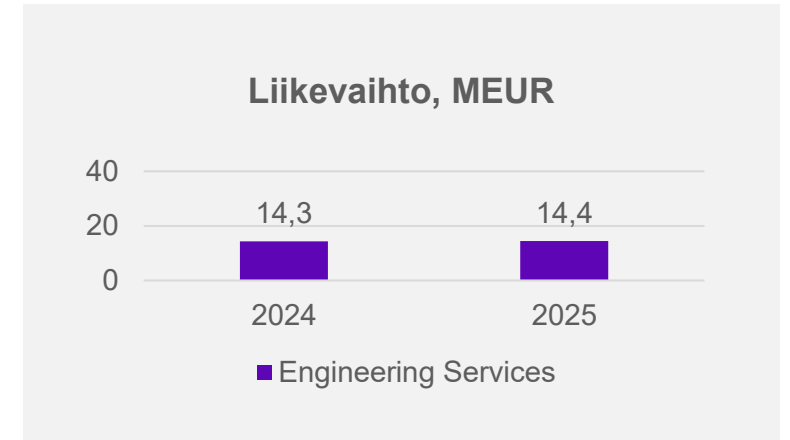
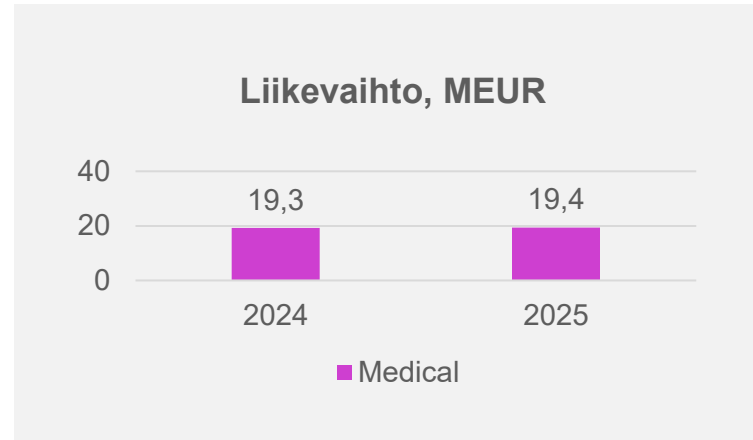
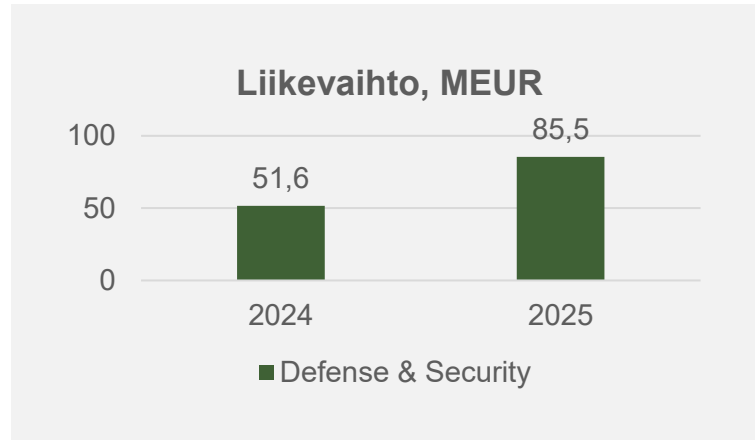
Kasvua kannattavalle pohjalle

2025 EBIT
16,3%
 % liikevaihdosta
 (19,4 M€)

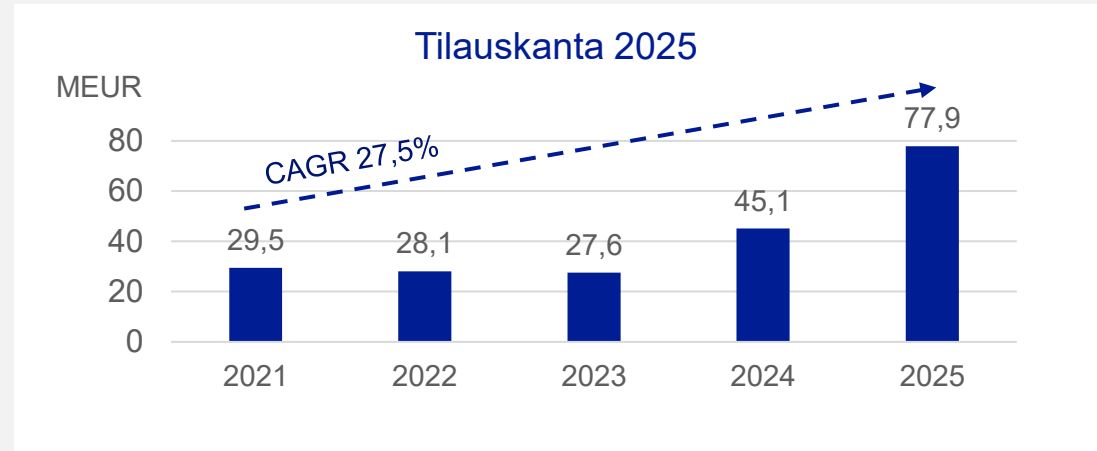
2025 EBITDA
27,2%
 % liikevaihdosta
 (32,4 M€)



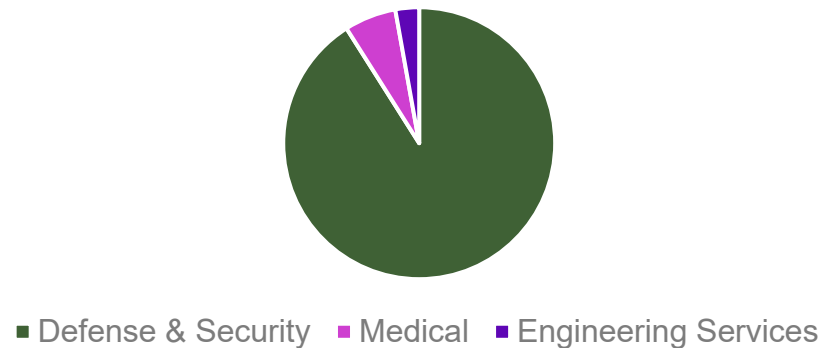
Liiketoimintasegmenttien taloudellinen kehitys



Tilaukanta ja näkymät



Tilaukannan jakauma segmenteittäin 2025



■ VUODEN 2026 TALOUDELLINEN OHJAUS

Arvioitu liikevaihto vuonna 2026

140–155 M€

(119,3 M€ vuonna 2025)

Arvioitu liikevoitto vuonna 2026

26–32 M€

(19,4 M€ vuonna 2025)

- Liiketuloon vaikuttavat vuonna 2026 saatavia lisenssituloja
- vastaavat poistot.
- Liikevaihdon ja liiketuloksen ennakoitaan painottuvan vuoden 2026 toiselle vuosipuoliskolle.
- Yksittäiset tilaukset tai toimitukset voivat vaikuttaa merkittävästi liikevaihdon ja liiketuloksen ajoitukseen eri vuosineljänneksille.

Tuotekehitys tulevaisuuden kasvun mahdollistajana

MEUR



■ PITKÄN TÄHTÄIMEN TALOUDELLISET TAVOITTEET

Vuotuinen liikevaihdon kasvu keskimäärin

20–30 %

(liikevaihdon kasvu 40,1 % vuonna 2025)

ja liikevoittotaso

10–20 %

(16,3 % vuonna 2025)

Kannattava kasvu vahvistaa tasetta

190,4 M€

Taseen loppusumma

vahva tase

130,8 M€

Oma pääoma

69 % taseesta

70,5 %

Omavaraisuusaste

erittäin vahva

-0,8 %

Nettovelkaantumisaste

käytännössä nettovelaton

20,9 M€

Kassavarat

19,9 M€

Korollinen velka

+40,1 %

Liikevaihdon kasvu

16,3 %

Liikevoittomarginaali

Osinkoesitys: 0,15 €/osake (tavallinen) + 0,15 €/osake (ylimääräinen) = yhteensä 0,30 €/osake

Näkymät 2026: Liikevaihto 140–155 M€ • Liikevoitto 26–32 M€

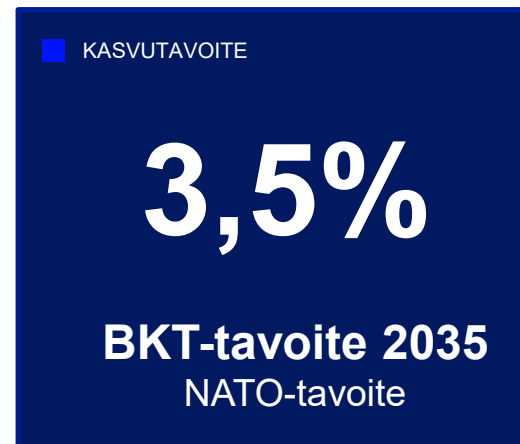
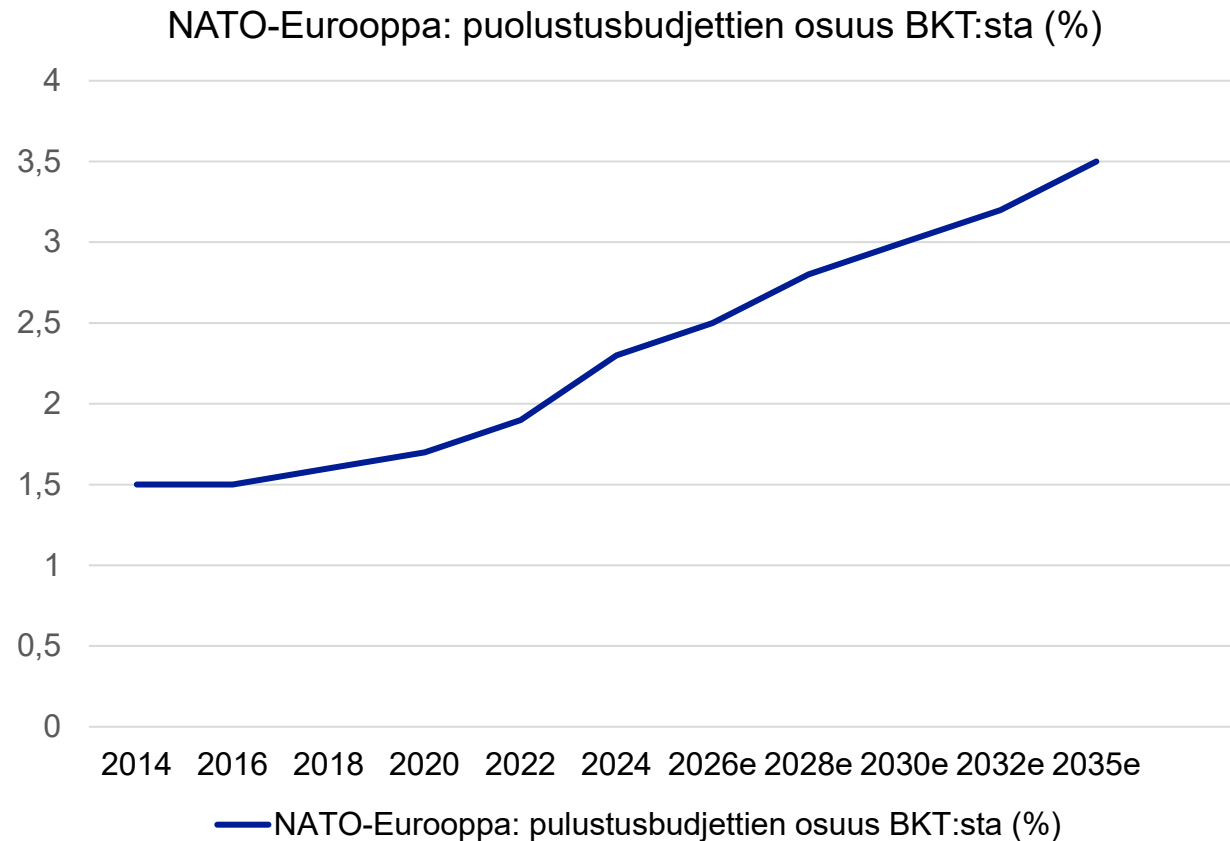
→ vahva pohja osingon jatkuvuudelle



Markkina-ajurit

Puolustusbudjettien kasvutrendi

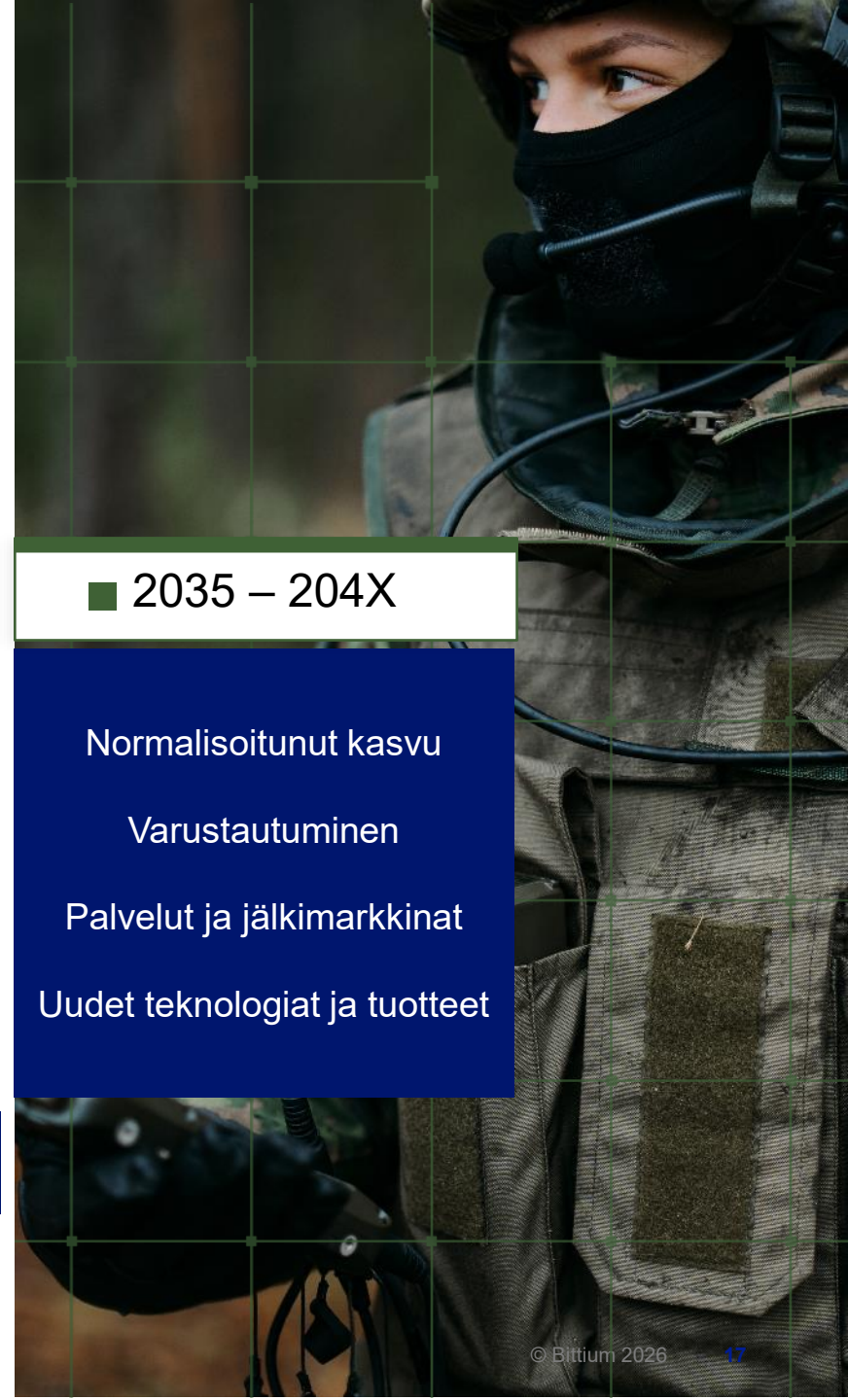
NATO-Eurooppa nostaa budjetit 1,5%:sta kohti 3,5% BKT-tavoitetta. Markkinan koko lähes kaksinkertaistuu.



Lähde: NATO: Defence Expenditure of NATO Countries (2014–2025)

Puolustusmarkkinoiden ”supersykliit”

| ■ 2022 – 202X | ■ 2024 – 203X | ■ 2025 – 204X | ■ 2035 – 204X |
|------------------------------------|--------------------------------|---|---|
| Varastojen täyttäminen | Ilmapuolustushankinnat | Tiedustelu, valvonta ja tilannekuva | Normalisoitunut kasvu Varustautuminen Palvelut ja jälkimarkkinat Uudet teknologiat ja tuotteet |
| Tykistö ja ampumatarvikkeet | Panssaritorjunta | Viestintä ja taktinen kommunikaatio | |
| Henkilökohtainen varustus ja suoja | Logistiikka ja ajoneuvokalusto | Kyberturvallisuus | |
| Huoltovarmuuden täyttäminen | Miehittämättömät ajoneuvot | Teknologinen integraatio ja yhteentoimivuus | |
| Ajoneuvokalusto | Droonit | C-UAV | |



Kasvava kliininen ja taloudellinen kuormitus

- Sydämen rytmihäiriöt ovat usein ajoittaisia ja ennalta arvaamattomia
 - Rytmihäiriöiden esiintyvyys 1,5–5 % väestöstä
 - Yleisin on eteisvärinä: < 60 milj. ihmistä
 - Hoitamaton eteisvärinä lisää aivohalvausriskiä
 - Aivohalvauspotilaiden hoitokustannukset vastaavat n. 0,7 % maailman BKT:stä (yli 890 miljardia USD vuosittain)
- Lyhyet rekisteröinnit voivat jättää oireettomat tai harvoin esiintyvät rytmihäiriöt havaitsematta
- Pidempi seuranta parantaa kliinisesti merkittävien rytmihäiriöiden havaitsemista
- Aikaisempi ja luotettavampi diagnoosi tukee parempia hoitopäätöksiä ja vähentää aivohalvausriskiä

EKG-etämonitorointimarkkinat ³

USD 5–9 mrd

CAGR ³

~7–10%



YHDYSVALLAT
Pitkäkestoinen mittaus
>3pv

~50%



SUOMI JA EU-MAAT
Yleisin mittaus

24h

³ Useita lähteitä: Grand View Research, MarketResearch.com, Precedence Research,

Markkinadata: <https://www.duodecimlehti.fi/duo10040>, <https://www.near-aging.se/results/2796-2/>, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/36414332/>, <https://jamanetwork.com/journals/jama/fullarticle/193807>, <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/36414332/>



Diagnosoinnin kasvu avaa miljardimarkkinan

Uniapnean esiintyvyys on erittäin korkea⁴⁻⁷

9–13 % aikuisväestöstä yleisesti

30–60 % yli 60–65-vuotiaista aikuisista

50–70 % ylipainoisista aikuisista (BMI >30)

936 miljoonaa diagnosoitua sairastajaa

HSAT markkinakoko⁸⁻⁹

USD 2,9 mrd

CAGR⁸⁻⁹

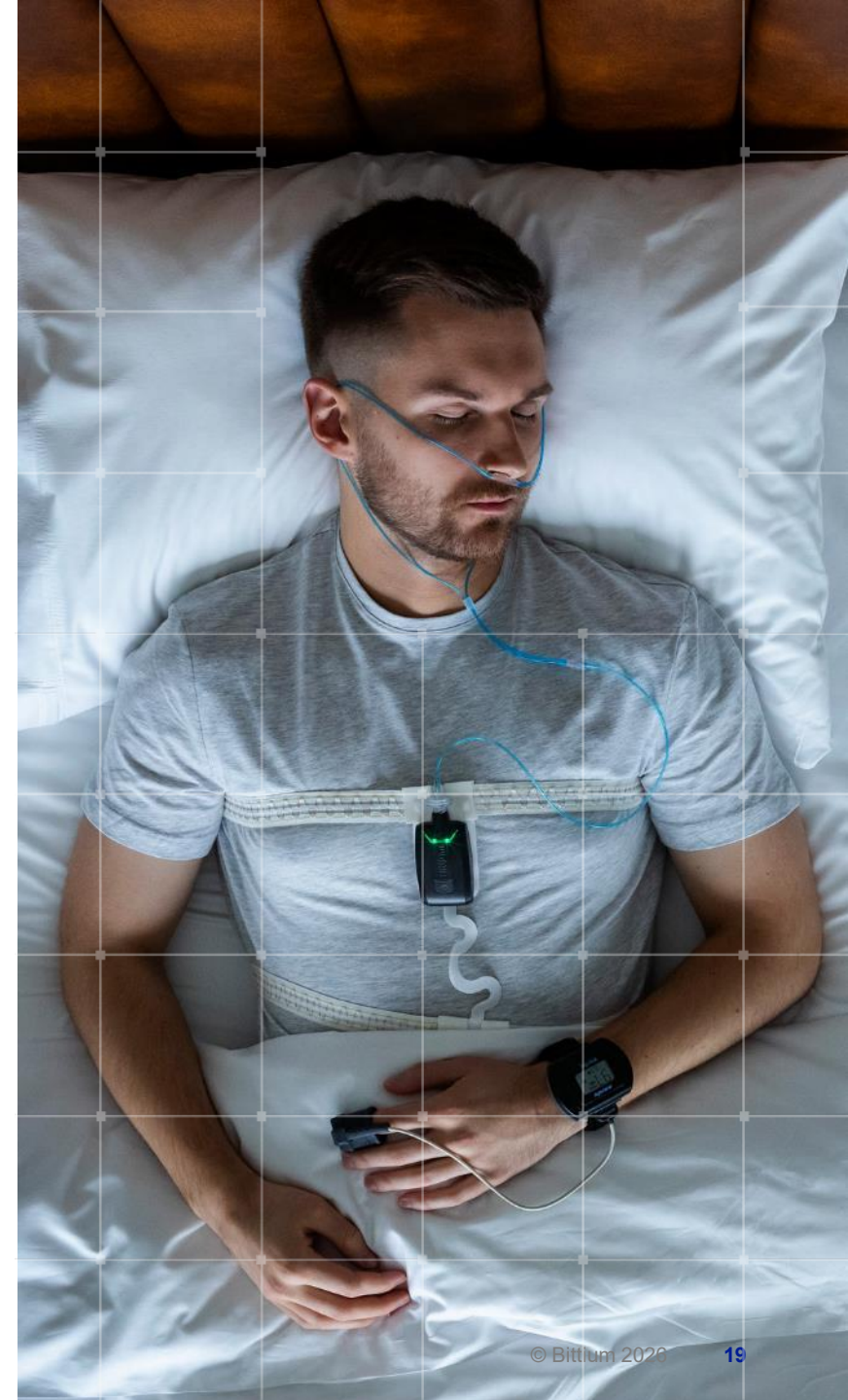
~10–17%

Markkinan kasvu

- Arviolta noin 80–90 % uniapnea-tapauksista tunnistamatta
- Ikääntyminen, lihavuuden lisääntyminen ja kasvava tietoisuus unen merkityksestä

Teknologinen murros

- Perinteinen polysomnografia sairaalassa on väistymässä kotidiagnostiikan tieltä
- Kotiunitutkimuslaitteet (HSAT, Home Sleep Apnea Test) ovat yleistyneet (halvempia, helpompia käyttää ja potilaille vaivattomampia)



Kasvuajurit



EMBEDDED AI

- Teknologia saatavilla
- Integroitujen / hybrid-tekoälyratkaisuiden merkittävä kasvu



PUOLUSTUSTEOLLISUUDEN KASVU

- Euroopan tarve omavaraisempaan puolustukseen
- Älykkäiden ja kustannustehokkaiden ratkaisuiden tarve



TEKNOLOGINEN MURROS JA OSAAMISTARPEET

- Tekoälyn käyttö tuotekehityksessä, AI-agentit
- Autonomiset laitteet ja robotit





Strategian eteneminen

Kansainvälisen kasvun kiihdyttäminen



Kansainvälisen myynnin kiihdyttäminen ja strategisten kumppanuuksien kehittäminen kasvun tueksi

1



Teknologisen edelläkävijyyden varmistaminen vahvistamalla ohjelmisto- ja tekoälykyvykkyksiä

2



Liiketoiminnan laajentaminen uusille markkinoille ja vertikaaleille puolustus- ja turvallisuus-alalla sekä epäorgaanisten kasvumahdollisuuksien kartoittaminen

3



Toimintamallin muuttaminen dataohjautuvaksi ja skaalautuvaksi

4

1. Kansainvälisen myynnin kiihdyttäminen

Strategisten kumppanuuksien kehittäminen kasvun tueksi

MEDICAL

- Useita uusia jälleenmyyntisopimuksia: EU ja Australia
- Tulossa uusia kumppaneita: Kanada, Aasia ja Afrikka
- Kaupallisia uniapnean mittalaittepilotteja partnereiden kanssa

ENGINEERING SERVICES

- Sulautetun tekoälyn tarjoaman lanseeraus
- Kumppanuudet: Edge Impulse ja MarshallAI
- Yhteistyö VTT:n kanssa puolustusteollisuuden puolella

DEFENCE & SECURITY

- Lisensiointisopimus + siirtoprojektien Indra Groupilta
- Puitesopimus Ruotsin kanssa
- Tytäryhtiön perustaminen UK:hon
- NCIA BOA –hankintakehys Nato-maille
- Useita kumppanuuksia: KNL, Sensofusion, Telia, Marshall AI
- Myyntiä ja myynnin tukea vahvistettu



2. Teknologinen edelläkävijyys

Ohjelmisto- ja tekoälykyvykkyyksien sekä tarjonnan vahvistaminen

■ DEFENCE & SECURITY

- Uusia tuotteita:
 - Bittium Tough Mobile™ 3
 - Bittium Fusor™
 - Bittium TAC WIN Smartlink™
 - Bittium SafeMove™ for iOs
 - Bittium Lifecycle Services™
- SAFe-mallin ja tekoälyn asteittainen käyttöönotto tuotekehityksessä
- Useita tutkimus- ja tuotekehityshankkeita, joissa tekoälyn hyödyntäminen tuotteissa ja suorituskyvyissä tutkitaan ja kehitetään

■ MEDICAL

- Tekoälyn pohjautuvien analyysiohjelmistojen kehittäminen

■ ENGINEERING SERVICES

- Sulautetun tekoälyn tarjoama asiakkaille
- Tekoälyn käyttäminen lisäämään tehokkuutta



3. Laajentuminen ja epäorgaaniset kasvumahdollisuudet

- Uutta kasvua puolustus- ja turvallisuusalalla laajentamalla uusiin markkinoihin ja vertikaaleihin
 - Hybridiverkkojen hyödyntäminen taktisen kommunikaation jatkeena
 - Erilaiset käyttötarkoitukset Bittiumin taktisen kommunikaation tuotteille ja järjestelmälle, esim. Ground Based Air Defence Systems (GBADS)
 - Tuotekehityspalveluiden tarjoaminen puolustusteollisuudelle Engineering Services -liiketoimintasegmentin uusi fokusalue
 - Strategisten kumppanuuksien hyödyntäminen ja synergioiden rakentaminen markkinoille pääsyn vahvistamiseksi, tarjonnan täydentämiseksi ja vahvempien voittavien konseptien rakentamiseksi



4. Toimintamallin muuttaminen dataohjautuvaksi ja skaalautuvaksi

- Dataohjautuva ja skaalautuva tuotelähtöinen toimintamalli
 - Siirtyminen dataohjautuvaan päätöksentekoon koko tuotteen elinkaaren ajan
 - Skaalautuvat ja toistettavat toimintamallit tuotekehitykseen ja operatiiviseen toimintaan
 - Vahva ohjelmisto- ja AI-lähtöinen tuoteajattelu
 - AI:n käyttö ohjelmistosuunnittelussa
 - Nopeampi markkinoillemeno ja parempi kustannustehokkuus
 - Kasvun mahdollistaminen eri markkinoilla ja asiakassegmenteissä





Bittium sijoittajille

Bittium sijoituskohteena

1. Merkittävät lyhyen ja pitkän aikavälin mahdollisuudet

2. Vahvat megatrendit kasvun taustalla

3. Suuret, nopeasti kasvavat markkinat

4. Vahva tase ja taloudellinen kehitys

5. Maailmanluokan uuden sukupolven tuotteet ja palvelut

6. Teknologisesti johtavat ohjelmistopohjaiset sotalaskommunikatioratkaisut

7. Vakaa ja monipuolinen asiakaspohja

8. Motivoituneet ja sitoutuneet osaajat

Strategia 2026-2028 – kansainvälisen kasvun kiihdyttäminen

Osakkeen kurssikehitys ja vaihto

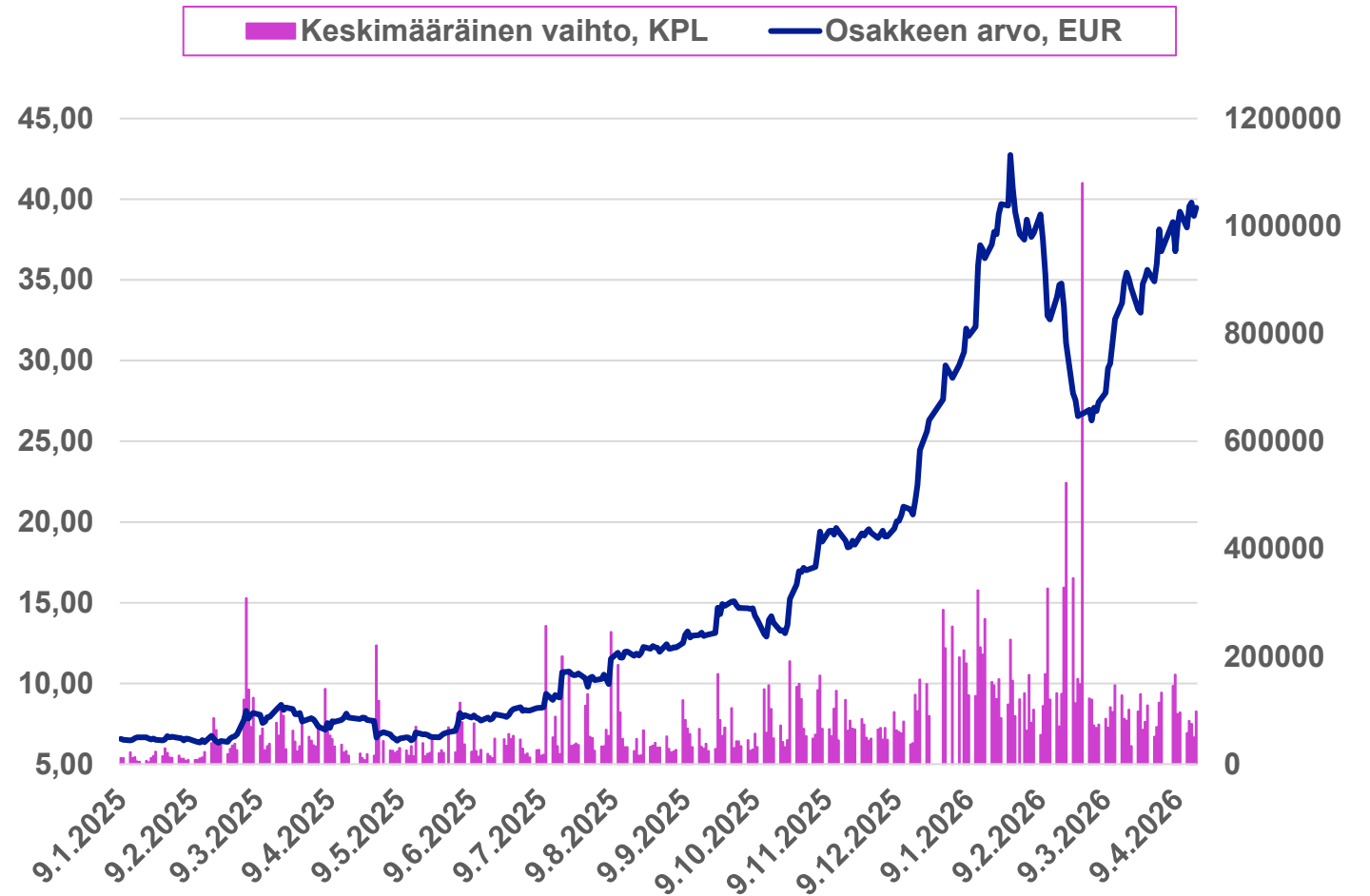
ICB- toimialaluokitus: Puolustus

Osakkeen arvo
+371%
2025

Osakkeenomistajat
30 000+
yhteensä

Rahastojen
omistusosuus
~13%

Kansainvälisten
sijoittajien osuus
~10%



IR-kalenteri





Bittium

WHERE TRUST MEETS INNOVATION