

Bittium Oyj liiketoimintakatsaus tammi-syyskuu 2025

The background of the slide features a dark blue gradient with a faint, semi-transparent financial chart. The chart includes a grid of horizontal and vertical lines, with various numerical values scattered across it, such as 87.270, 51.425, 88.581, 79.609, 96.132, 81.438, 75.008, 92.490, 87.072, 45.161, 92.595, 3.244, 58.236, 65.189, 44.353, 22.242, 99.529, 26.073, and 21.248. The chart appears to be a combination of a line graph and a bar chart, with some bars highlighted in a lighter blue. The overall aesthetic is professional and data-oriented.

Bittium

Liiketoimintakatsaus tammi–syyskuu 2025

Bittium jatkoi kasvua kolmannella vuosineljänneksellä: liikevaihto ja liiketulos nousivat merkittävästi edellisvuodesta

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

Yhteenveto heinä–syyskuu 2025

- Liikevaihto kasvoi 64,9 prosenttia edellisvuodesta 23,1 miljoonaan euroon (14,0 miljoonaa euroa).
- Tuotepohjainen liikevaihto oli 15,8 miljoonaa euroa (7,0 miljoonaa euroa). Tuotepohjaisen liikevaihdon osuus koko liikevaihdosta oli 68,2 prosenttia (50,1 prosenttia).
- Palvelupohjainen liikevaihto oli 7,4 miljoonaa euroa (7,0 miljoonaa euroa). Palvelupohjaisen liikevaihdon osuus koko liikevaihdosta oli 31,8 prosenttia (49,9 prosenttia).
- Käyttökate oli 4,6 miljoonaa euroa (1,3 miljoonaa euroa), mikä vastaa 20,0 prosenttia liikevaihdosta (9,2 prosenttia).
- Liiketulos oli 2,5 miljoonaa euroa (-0,3 miljoonaa euroa), mikä vastaa 10,8 prosenttia liikevaihdosta (-2,0 prosenttia).
- Kauden tulos oli 2,3 miljoonaa euroa (kauden tulos -0,6 miljoonaa euroa) ja osakekohtainen tulos 0,065 euroa (osakekohtainen tulos -0,016 euroa).
- Liiketoiminnan rahavirta oli 1,6 miljoonaa euroa (7,9 miljoonaa euroa).
- Nettorahavirta oli -2,4 miljoonaa euroa (5,9 miljoonaa euroa).
- Bittium Oyj:n tytäryhtiö Bittium Wireless Oy ja Indra Group allekirjoittivat aiesopimuksen koskien strategista yhteistyötä liittyen taktisiin radioviestintäratkaisuihin.
- Bittium julkaisi uuden tietoturvallisen Bittium Tough Mobile 3 -puhelimien ja solmi strategisen yhteistyön HMD Secure Oy:n kanssa.
- Yhtiö päivitti pitkän tähtäimen taloudellisia tavoitteitaan ja täsmensi strategiaansa vuosille 2026–2028.

Yhteenveto tammi–syyskuu 2025

- Liikevaihto kasvoi 25,7 prosenttia edellisvuodesta 65,3 miljoonaan euroon (52,0 miljoonaa euroa).
- Tuotepohjainen liikevaihto oli 41,7 miljoonaa euroa (29,6 miljoonaa euroa). Tuotepohjaisen liikevaihdon osuus koko liikevaihdosta oli 63,8 prosenttia (57,0 prosenttia).
- Palvelupohjainen liikevaihto oli 23,7 miljoonaa euroa (22,3 miljoonaa euroa). Palvelupohjaisen liikevaihdon osuus koko liikevaihdosta oli 36,2 prosenttia (43,0 prosenttia).
- Käyttökate oli 9,4 miljoonaa euroa (8,7 miljoonaa euroa), mikä vastaa 14,4 prosenttia liikevaihdosta (16,7 prosenttia).
- Liiketulos oli 4,0 miljoonaa euroa (2,6 miljoonaa euroa), mikä vastaa 6,2 prosenttia liikevaihdosta (5,1 prosenttia).
- Kauden tulos oli 3,8 miljoonaa euroa (kauden tulos 1,7 miljoonaa euroa) ja osakekohtainen tulos 0,108 euroa (osakekohtainen tulos 0,048 euroa).
- Liiketoiminnan rahavirta oli 10,8 miljoonaa euroa (10,8 miljoonaa euroa).
- Nettorahavirta oli -2,5 miljoonaa euroa (3,0 miljoonaa euroa).
- Tilauskanta oli 33,0 miljoonaa euroa (39,4 miljoonaa euroa).
- Henkilöstön määrä kauden lopussa oli 527 henkilöä (503 henkilöä).

KONSERNI (MEUR)	7-9/2025 3 kk	7-9/2024 3 kk	1-9/2025 9 kk	1-9/2024 9 kk	1-12/2024 12 kk
Liikevaihto	23,1	14,0	65,3	52,0	85,2
Liikevaihdon muutos-%	64,9 %	0,8 %	25,7 %	4,9 %	13,2 %
Käyttökate	4,6	1,3	9,4	8,7	17,3
Käyttökate % liikevaihdesta	20,0 %	9,2 %	14,4 %	16,7 %	20,3 %
Liikevoitto / -tappio	2,5	-0,3	4,0	2,6	8,6
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdesta	10,8 %	-2,0 %	6,2 %	5,1 %	10,1 %
Kauden tulos	2,3	-0,6	3,8	1,7	7,3
Tulos osaketta kohti (EUR)	0,065	-0,016	0,108	0,048	0,205
Tuotekehityskulut	2,8	2,8	10,8	10,6	13,5
Tuotekehityskulut % liikevaihdesta	12,3 %	19,8 %	16,6 %	20,4 %	15,9 %
Aktivoidut tuotekehityskulut	0,9	0,9	3,1	4,8	5,6
Liiketoiminnan kassavirta	1,6	7,9	10,8	10,8	24,4
Investointien kassavirta	-3,8	-1,7	-9,0	-5,8	-6,7
Rahoituksen kassavirta	-0,3	-0,3	-4,3	-2,0	-4,3
Kassavarojen muutos	-2,4	5,9	-2,5	3,0	13,4
Kassa ja muut likvidit varat	19,3	11,4	19,3	11,4	21,8
Nettovelkaantumisaste (%)	1,4 %	10,0 %	1,4 %	10,0 %	-0,7 %
Omavaraisuusaste (%)	69,6 %	71,2 %	69,6 %	71,2 %	69,9 %
Henkilöstö keskimäärin	527	500	527	506	507
Henkilöstömäärä kauden lopussa	527	503	527	503	511

Bittiumin toimitusjohtaja Petri Toljamo

Liikevaihto ja liiketulos kehittyivät erinomaisesti vuoden 2025 kolmannella neljänneksellä. Liikevaihto kasvoi 64,9 prosenttia edellisvuodesta 23,1 miljoonaan euroon. Tammi–syyskuussa liikevaihto kasvoi 25,7 prosenttia edellisvuodesta ja oli 65,3 miljoonaa euroa. Kolmannen neljänneksen liikevoitto oli 2,5 miljoonaa euroa, mikä vastaa 10,8 prosenttia liikevaihdesta. Tammi–syyskuun liikevoitto oli 4,0 miljoonaa euroa, mikä vastaa 6,2 prosenttia liikevaihdesta. Kasvu syntyi pääosin Defense & Security -liiketoimintasegmentissä, jossa kolmannen neljänneksen kasvu oli 123,5 prosenttia edellisvuodesta ja tammi–syyskuun 45,3 prosenttia. Bittiumin tammi–syyskuun liikeluostosta rasittivat toiselle vuosineljännekselle ajoittuneet kertaluonteiset kulut Medical-liiketoimintasegmentissä johtuen muutosneuvotteluista sekä muista toiminnan ja prosessien tehostamiseen tähtäävistä toimista. Tilaukset säilyi hyvällä tasolla ja sen kehittämisessä näkyy liiketoiminnan kausiluonteisuus ja tilausten ajoittuminen.

Puolustusmarkkinan voimakkaan kasvun vetämänä päivitimme syyskuussa pitkän tähtäimen taloudelliset tavoitteemme. Asetimme tavoitteeksemme keskimäärin 20–30 prosentin vuotuisen liikevaihdon kasvun ja 10–20 prosentin liikevoittotason pitkällä tähtäimellä. Tavoitteessa on mukana niin orgaaninen kuin epäorgaaninenkin kasvupotentiaali. Liikevaihdon tuloon tulevat vaikuttamaan yhtiön toimenpiteet kansainvälisen kasvun kiihdyttämiseksi, kuten myynnin ja osaamisen vahvistaminen sekä toiminnan skaalautumiseen liittyvät investoinnit.

Vastataksemme pitkän tähtäimen kasvutavoitteisiimme täsmensimme strategisia painopistealueitamme, jotka ovat: 1) kansainvälisen myynnin kiihdyttäminen ja strategisten kumppanuuksien kehittäminen kasvun tueksi, 2) teknologisen edelläkävijyyden varmistaminen vahvistamalla ohjelmisto- ja tekoälykyvykkyksiä, 3) liiketoiminnan laajentaminen uusille markkinoille ja vertikaaleille puolustus- ja turvallisuusalailla sekä epäorgaanisten kasvumahdollisuuksien kartoittaminen, ja 4) toimintamallin muuttaminen dataohjautuvaksi ja skaalautuvaksi. Osana kasvustrategiaa tutkimme myös epäorgaanisia kasvumahdollisuuksia kaikilla liiketoimintasegmenteillämme, erityisesti Defense & Security -segmentin taktisen viestinnän tuoteportfolion laajentamiseksi.

Osana strategiaamme tulemme kehittämään tekoälypohjaisia toiminnallisuksia tuoteperheisiimme. Tätä tavoitetta tukemaan hankimme noin 25 prosentin omistuksen suomalaisen MarshallAI:n (Kradient Intelligence Oy) osakekannasta. Kasvusijoitus MarshallAI:hin vahvistaa suorituskykyämme ohjelmistopohjaisilla tekoälyn pohjautuvilla ratkaisuilla kaikilla liiketoiminta-alueilla, painottuen erityisesti puolustus- ja tietoturvateknologiaan. Yhteistyösopimuksen mukaisesti lisensioimme MarshallAI:n kehittämää tekoälytyökalua, jonka avulla kehitämme ketterästi uusia lisäpalveluita sekä luomme liiketoimintamahdollisuuksia ja asiakasarvoa asiakaskentässämme.

Jatkoimme panostuksia kansainvälisen myynnin kiihdyttämiseksi kasvattamalla omaa myyntitiimiämme ja paikallista läsnäoloa asiakkaidemme lähellä. Uusi toimipiste Lontoossa vahvistaa yhteistyötä BAE Systemsin kanssa sekä tukee muita myyntiponnisteluitamme UK:ssa. Olemme jatkaneet investointeja toiminnan skaalautumiseen muun muassa tuotannon ja testauksen osalta varautuksemme tuleviin tuotetoimituksiin.

Kysyntä Bittiumin ratkaisuille puolustusmarkkinoilla on vahvaa ja tulemme jatkamaan investointeja kasvuun ja kansainvälistymiseen. Olemme sitoutuneita säilyttämään asemamme teknologisenä edelläkävijänä, mitä tukevat viimeaikaiset strategiset toimet ja investoinnit. Liiketoiminnan kasvu näkyy myös kasvuna etenkin Defense & Security -liiketoimintasegmentin henkilöstömäärässä. Olemme kasvupolkumme alkuvaiheessa ja olen luottavainen siihen, että pystymme vastaamaan markkinoiden vahvaan kysyntään luotettavilla ja kestäville suomalaisilla ratkaisuilla.

Defense & Security -liiketoimintasegmentin liikevaihto kasvoi vuoden kolmannella neljänneksellä 123,5 prosenttia edellisvuodesta ja oli 15,5 miljoonaa euroa. Liiketulos oli 2,4 miljoonaa euroa, mikä vastaa 15,2 prosenttia liikevaihdesta. Tammi-syyskuun liikevaihto kasvoi 45,3 prosenttia edellisvuodesta ja oli 40,6 miljoonaa euroa. Liiketulos oli 4,4 miljoonaa euroa, mikä vastaa 10,9 prosenttia liikevaihdesta. Tilaukanta laski edellisvuodesta, sillä kolmannelle vuosineljännekselle ei ajoittunut uusia merkittäviä tilauksia.

Puolustusmarkkina kasvaa edelleen voimakkaasti ja sen kehitys näkyy jatkuvana kiinnostuksena tuotteitamme kohtaan. Kanssakäymisissä eri valtioiden puolustusvoimien ja -viranomaisten kanssa korostuu asemamme edistyksellisten taktisten viestintäratkaisujen toimittajana.

Heinäkuussa allekirjoitimme aiesopimuksen espanjalaisen Indra Groupin kanssa strategisen yhteistyön aloittamisesta ohjelmistopohjaisen radioratkaisun kehittämiseksi, joka on keskeinen teknologia puolustuksen modernisoinnissa. Yhteistyön tarkoituksena on lisensoida Bittiumin taktiseen viestintään tarkoitettua ohjelmistoradioteknologiaa Indralle.

Yhteistyö olemassa olevien asiakkaidemme kanssa on jatkunut hyvin niin kotimaassa kuin ulkomailakin. Toimitimme kolmannella neljänneksellä Tough SDR radioita ja muita taktisen viestinnän tuotteita mm. Suomeen, Viroon ja Kroatiaan sekä ilmatorjuntajärjestelmiä valmistavalle eurooppalaiselle asiakkaallemme.

Vahvistimme kilpailukykyämme edelleen tuomalla markkinoille uuden Bittium TAC WIN Smart Link 360™ -toiminnallisuuden taktisissa verkoissamme ja radioissamme käytettävään aaltomuotoon. Smart Link 360 on maailman ensimmäinen ratkaisu, jonka adaptiivinen ja täysin automatisoitu suunta-antennitoiminnallisuus lisää entisestään äärimmäistä suojaa häirinnältä ja parantaa merkittävästi suorituskykyä taistelukentän laajakaistaiseen taktiseen tiedonsiirtoon.

Tulemme panostamaan tuotteidemme kehittämiseen muun muassa MarshallAI:n kehittämän tekoälytyökalun avulla. Heidän tuote- ja ratkaisuvalikoimansa keskittyy tekoälyn perustuviin signaalinkäsittelyratkaisuihin puolustuksen ja teollisuuden tarpeisiin. Tulemme kehittämään tuotteisiimme ketterästi uusia lisäpalveluita ja toiminnallisuksia, mikä luo huomattavaa asiakasarvoa asiakaskentässämme.

Teimme syyskuussa tärkeän päätöksen jatkaa tietoturvapuhelintuotepohjettamme 5G-puhelimella ja julkaisimme uuden tietoturvallisten Bittium Tough Mobile 3 -puhelimen. Jatkuvasti lisääntyvä kyberhyökkäysten määrä ja kvanttitietokoneiden mahdollistama korkea laskentateho on lisännyt tarvetta kehittää yhä vahvempaa, kvanttiturvallista mobiilia tietoturvaa, mihin aiomme strategiaamme mukaan jatkossa keskittyä. Uudessa Tough Mobile 3:ssa tullaan käyttämään yhteistyökumppanimme HMD Secure Oy:n tietoturvakäyttöön suunniteltua alustaa, joka valmistetaan yhteistyössä heidän tehtaallaan Euroopassa. Meidän tietoturvaohjelmistomme tulevat tekemään Bittium Tough Mobile 3:sta markkinoiden tietoturvalisimmän puhelimen. Yhteistyö sisältää lisensointisopimuksen koskien valikoituja Bittiumin tietoturvaominaisuuksia. Näistä jälleenmyydyistä tietoturvaominaisuuksista tulemme saamaan jatkossa lisenssituloa.

Medical-liiketoimintasegmentin liikevaihto kasvoi vuoden kolmannella neljänneksellä 4,2 prosenttia edellisvuodesta ja oli 4,3 miljoonaa euroa. Liiketulos oli 0,5 miljoonaa euroa, mikä vastaa 12,3 prosenttia liikevaihdesta. Tammi-syyskuun liikevaihto laski 0,6 prosenttia edellisvuodesta ja oli 13,7 miljoonaa euroa. Liiketulos oli -0,5 miljoonaa euroa, mikä vastaa -3,3 prosenttia liikevaihdesta. Liiketulosta heikensivät toiselle vuosineljännekselle ajoittuneet kertaluonteiset kulut, jotka johtuivat Medical-liiketoimintasegmentin Suomen yhtiössä pidetyistä muutosneuvotteluista sekä muista toiminnan ja prosessien tehostamiseen tähtäävistä toiminnoista. Tilaukanta laski edellisvuodesta, vaikka uusien tilausten määrä kolmannella neljänneksellä nousi vuoden takaisesta.

Teimme syyskuussa kasvustrategiamme kannalta tärkeän päätöksen keskittyä tulevalle strategiakaudella kahteen liiketoimintaluokkaan: Cardiaciin (sydämen sähköisen toiminnan mittaaminen ja diagnosointi) ja Sleepiin (HSAT-uniapneamittaaminen). Tulemme tuomaan markkinoille uusia EKG-diagnostiikan tuoteinnovaatioita ja laajentamaan HSAT-uniapneamittauslaitteen markkina-alueita kansainvälisesti. Keskittymällä kahteen kaupallisesti kypsässä vaiheessa olevaan tuotealueeseen mahdollistaa panostamisen strategisesti tärkeisiin toimiin, jotka ovat avainasemassa kasvun rakentamisessa. Tällaisia ovat muun muassa tuotteiden klinisen validoinnin ja strategisten kumppanuuksien vahvistaminen.

Yhteistyö yhdysvaltalaisen asiakkaamme Boston Scientific Cardiac Diagnosticsin kanssa on jatkunut vahvana ja tuotetoimitukset heille ovat jatkuneet tasaisesti. Kertakäyttöisten EKG-elektrodien myynti Euroopassa kasvoi kolmannella neljänneksellä, mutta EKG-mittalaitteiden myynnissä Yhdysvaltain ulkopuolella ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia. Uniapnean diagnosointiin käytettävän Respiromin myyntiponnisteluista Euroopan markkinoilla jatkettiin ja ratkaisun kaupalliset pilotit etenivät suunnitellusti.

Uudet tuotekehityshankkeet Cardiac-liiketoiminta-alueella etenevät suunnitellun aikataulun puitteissa. Strategiamme mukaisesti tulemme tuomaan markkinoille uusia innovaatioita EKG-etämonitorointiin sekä lyhyellä, että keskipitkällä aikavälillä. Kehitämme myös Respiroa asiakaspiloteista saatujen palautteiden mukaisesti.

Engineering Services -liiketoimintasegmentin liikevaihto kasvoi vuoden kolmannella neljänneksellä 11,5 prosenttia edellisvuodesta ja oli 3,3 miljoonaa euroa. Liiketulos oli 0,2 miljoonaa euroa, mikä vastaa 5,1 prosenttia liikevaihdosta. Tammi-syyskuun liikevaihto kasvoi 7,8 prosenttia edellisvuodesta ja oli 11,1 miljoonaa euroa. Liiketulos oli 0,6 miljoonaa euroa, mikä vastaa 5,4 prosenttia liikevaihdosta. Tilaukanta laski edellisvuoden vastaavasta ajankohdasta.

Strategiapäivityksen yhteydessä julkaisimme uuden Embedded AI (sulautetun tekoälyn) -tarjoaman, joka tuo laitteessa ajettavaan tekoälyyn perustuvia ratkaisuja IoT- ja puolustusmarkkinoille. Tällä varmistamme sen, että sen kokonaisvaltaiset tuotekehityspalvelut hyödyntävät tekoälyä tarjoten asiakkaillemme älykkäämpää, nopeampaa ja jatkuvasti kehittyvää teknologiaa.

Sulautetun tekoälyn tarjoaman lanseeraus on tärkeä askel kasvustrategiassamme. Se yhdistää osaamisen, teknologian ja kumppanuudet, joiden avulla sekä me että asiakkaamme voivat hyödyntää älykkäitä, liiketoimintaa tukevia ratkaisuja. Näillä ratkaisuilla määritetään suunta seuraavan sukupolven innovaatioille. Osana tätä aloitimme yhteistyön yhdysvaltalaisen, Qualcommiin kuuluvan Edge Impulsen kanssa. Edge Impulsen alan johtava Edge AI -työkaluketju yksinkertaistaa datan luontia, mallintamiskoulutusta ja laitteessa tapahtuvaa käyttöönottoa.

Yhteistyö pitkäaikaisten avainasiakkaidemme kanssa jatkui hyvänä ja voitimme meneillään oleviin tuotekehityshankkeisiin jatkoprojekteja. Päivitetyin strategian mukaisesti keskitymme vahvemmin tarjoamaan suunnittelupalveluitamme voimakkaasti kasvavaan puolustusmarkkinaan, jossa meidän pitkäaikainen alan osaaminen ja markkinatuntemus antaa hyvän pohjan lisäarvon tuottamiselle asiakkaillemme. Yleinen tuotekehityspalveluiden markkinatilanne on jatkunut edelleen haastavana emmekä odota kysyntään muutoksia tämän vuoden aikana.



Raportoittavien segmenttien tunnusluvut

DEFENSE & SECURITY -LIIKETOIMINTASEGMENTIN TUNNUSLUVUT, MEUR	7-9/2025 3 kk	7-9/2024 3 kk	1-9/2025 9 kk	1-9/2024 9 kk	1-12/2024 12 kk
Liikevaihto	15,5	7,0	40,6	27,9	51,6
Käyttökate	3,6	0,5	7,5	5,4	13,6
Käyttökate % liikevaihdosta	23,4 %	6,9 %	18,6 %	19,2 %	26,4 %
Liikevoitto/ -tappio	2,4	-0,3	4,4	2,1	8,6
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta	15,2 %	-4,4 %	10,9 %	7,5 %	16,7 %
Tuotekehityskulut	1,7	1,2	5,8	5,2	6,3
Aktivoidut tuotekehityskulut	-0,5	-0,5	-1,8	-3,1	-3,6
Uudet tilaukset	7,1	9,2	31,2	34,1	68,4
Tilaukanta	24,5	27,6	24,5	27,6	34,5
Henkilöstön määrä kauden lopussa	267	230	267	230	233

MEDICAL-LIIKETOIMINTASEGMENTIN TUNNUSLUVUT, MEUR	7-9/2025 3 kk	7-9/2024 3 kk	1-9/2025 9 kk	1-9/2024 9 kk	1-12/2024 12 kk
Liikevaihto	4,3	4,1	13,7	13,8	19,3
Käyttökate	0,7	-0,2	0,2	0,9	0,7
Käyttökate % liikevaihdosta	16,7 %	-4,9 %	1,7 %	6,8 %	3,5 %
Liikevoitto/ tappio	0,5	-0,5	-0,5	-0,2	-0,9
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta	12,3 %	-11,4 %	-3,3 %	-1,7 %	-4,5 %
Tuotekehityskulut	0,9	1,2	4,4	3,9	5,3
Aktivoidut tuotekehityskulut	-0,4	-0,3	-1,3	-1,3	-1,4
Uudet tilaukset	5,8	4,1	13,8	13,9	19,9
Tilaukanta	4,9	5,6	4,9	5,6	6,1
Henkilöstön määrä kauden lopussa	89	101	89	101	103

ENGINEERING SERVICES -LIIKETOIMINTASEGMENTIN TUNNUSLUVUT, MEUR	7-9/2025 3 kk	7-9/2024 3 kk	1-9/2025 9 kk	1-9/2024 9 kk	1-12/2024 12 kk
Liikevaihto	3,3	3,0	11,1	10,3	14,3
Käyttökate	0,2	0,0	0,6	0,5	1,2
Käyttökate % liikevaihdosta	5,8 %	1,3 %	5,8 %	5,0 %	8,3 %
Liikevoitto/ tappio	0,2	0,0	0,6	0,5	1,2
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta	5,1 %	1,3 %	5,4 %	4,9 %	8,2 %
Tuotekehityskulut	0,2	0,1	0,4	0,4	0,5
Aktivoidut tuotekehityskulut	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Uudet tilaukset	0,4	2,3	10,2	10,9	14,0
Tilaukanta	3,5	6,2	3,5	6,2	4,5
Henkilöstön määrä kauden lopussa	120	125	120	125	129

KONSERNITOIMINTOJEN TUNNUSLUVUT, MEUR	7-9/2025 3 kk	7-9/2024 3 kk	1-9/2025 9 kk	1-9/2024 9 kk	1-12/2024 12 kk
Liikevaihto					
Käyttökate	0,1	1,0	1,0	1,9	1,8
Käyttökate % liikevaihdosta					
Liikevoitto/ Tappio	-0,4	0,5	-0,5	0,3	-0,3
Liikevoitto / -tappio % liikevaihdosta					
Tuotekehityskulut	0,0	0,3	0,2	1,1	1,5
Aktivoidut tuotekehityskulut	0,0	-0,1	0,0	-0,4	-0,6
Henkilöstön määrä kauden lopussa	51	47	51	47	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 geopoliittinen epävakaus ja viime aikojen poliittiset keskustelut liittyen Yhdysvaltojen ja Euroopan välisiin tuontitulleihin aiheuttavat erilaisia kysyntään ja tarjontaan liittyviä riskejä sekä kasvattanut epävarmuutta.

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

Oulussa, 24.10.2025

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 / Ritaharjuntie 1, FI-90590 Oulu, Finland / t. +358 40 344 2000 / www.bittium.com

Copyright 2025 Bittium. All rights reserved. The information contained herein is subject to change without notice. Bittium retains ownership of and all other rights to the material expressed in this document. Any reproduction of the content of this document without prior written permission from Bittium is prohibited