

SITOWISE

The Smart City Company

Yhtiöesittely

2021



VISIONimme

**Vastuullisin
kumppani
hyvinvoivan
ympäristön
kehittämisessä**

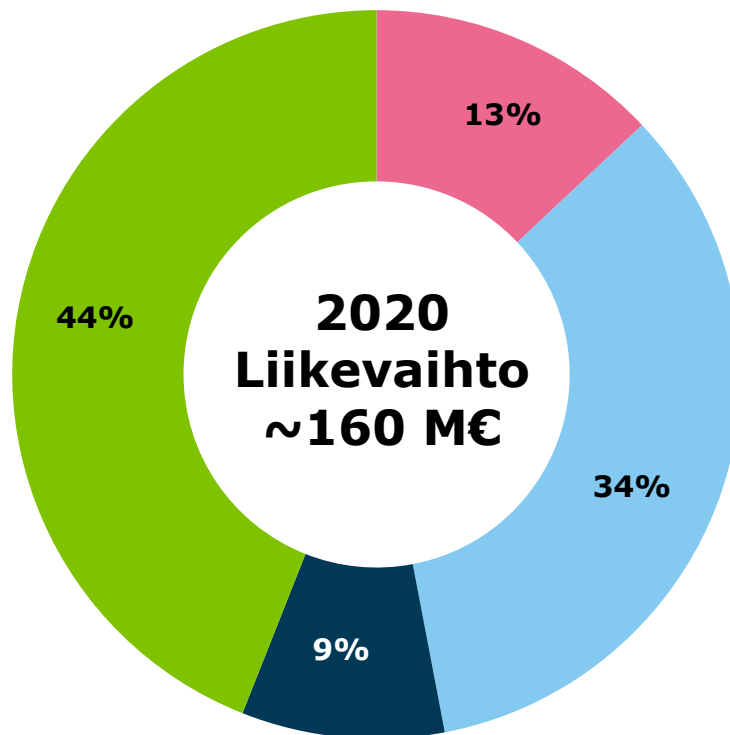
Suunnittelemme kestäviä ja moderneja elinympäristöjä

Talo

Palvelut kattavat rakennusten koko elinkaaren uudisrakentamisen varhaisista suunnitteluvaiheista ylläpito- ja korjausrakentamisen projekteihin

Digi

Rakennetun ympäristön ja liikunnan digitaaliset ratkaisut sekä niitä tukevat asiantuntijapalvelut



Ruotsi

Talonrakentamisen ja infrarakentamisen suunnittelupalvelut

Infra

Monipuoliset suunnittelu- ja konsultointipalvelut infrastruktuurin kaikilla osa-alueilla lukuun ottamatta energiasektoria

Sitowisen historia

SITO JA WISE KEHITTYVÄT ITSENÄISESTI

FUUSIO JA INTEGRAATIO

KANNATTAVA KASVU

~€95m liikevaihto¹⁾

~€160m liikevaihto²⁾

1976

SITO Oy perustetaan, keskittyä infrastruktuuriin.

1984

Insinööritoimisto Ylimäki & Tinkanen Oy perustetaan, keskittyä talorakennuksiin.

2010

Wise Group perustetaan

2017

Sito ja Wise Group yhdistävät voimansa ja rakennetun ympäristön suuri asiantuntijayritys **Sitowise syntyy**

2018

- Sulautuminen ja integraatio päätökseen
- Uusi johtoryhmä

2019–20

Laajentuminen Ruotsiin yritysjärjestelyn kautta

- Orgaaninen laajentuminen Etelä-Ruotsiin
- Voima IT-alustan lanseeraus

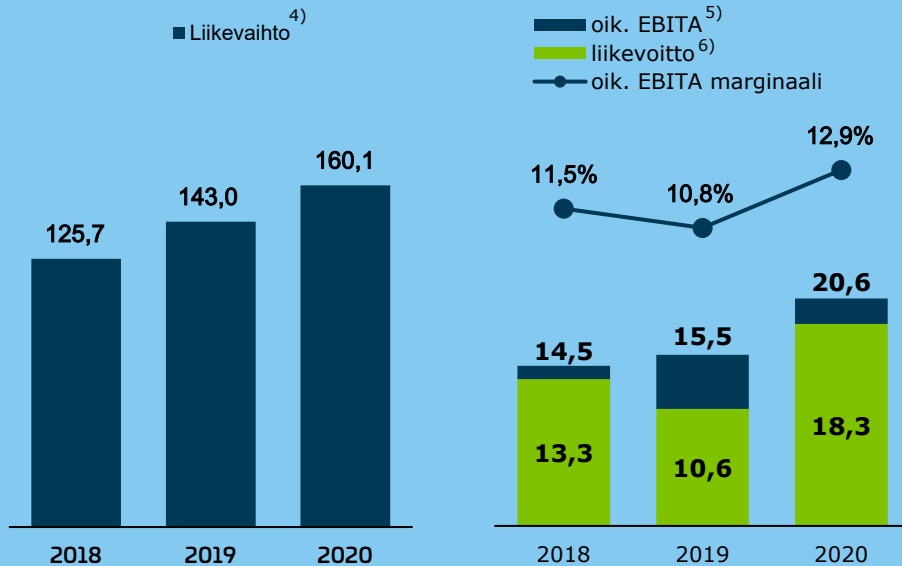
2021

Sitowise suunnittelee listautumista

- **Top 3 -asema** Suomen markkinalla³⁾
- Erikoistunut kilpailija Ruotsissa
- Kehittyneet digitaaliset ratkaisut

Sitowise on pohjoismainen rakennetun ympäristön asiantuntija- ja digitalo

Vahva liikevaihdon kasvu yhdistettynä korkeaan kannattavuuteen



Paikalliset asiakassuhteet
29 paikkakunnalla 4 maassa

+1 900 työntekijää

+200 työntekijäomistajaa

+77 % laskutusaste¹⁾

+90 000 toteutettua projektia²⁾

+50 yrityskauppaa 10 vuodessa³⁾

Huomaa: 1) 2020; Laskutettujen tuntien kokonaismäärä suhteessa tehtyjen työtuntien määrään. Sisältää ostetut yritykset Suomessa sen jälkeen, kun yritykset on sulautettu konserniin ja Ruotsissa vain BTB:n; ei sisällä lopetettuja toimintoja.; 2) Siton perustamisen jälkeen vuonna 1976; 3) Vuosina 2010-2020 tehdyt yritysostot, mukaan lukien Siton ja Wise Groupin yritysostot; 4) Yhtiön tilintarkastetut IFRS-konsernitilinpäätökset tilikaudelta 2020 ja 2019, sisältäen tilintarkastamattomat vertailutiedot tilikaudelta 2018. 5) IFRS, tilintarkastamaton. Oikaistu EBITA määritellään EBITA:ksi ennen vertailukelpoisuuteen vaikuttavia eriä. Vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät koostuvat pääasiassa yritysostoista aiheutuvista kustannuksista sekä hankintoihin liittyvistä uudelleenjärjestely- ja integraatiokustannuksista. 6) Tilintarkastettu. Raportoitu liikevoittomarginaali vuosille 2018, 2019 ja 2020 = 10.6%, 7.4% ja 11.4%

Houkutteleva markkina

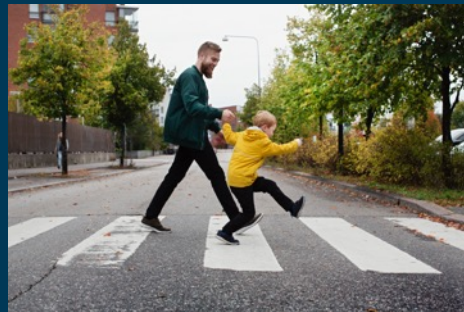


Megatrendit vaikuttavat teknisen konsultoinnin kysyntään



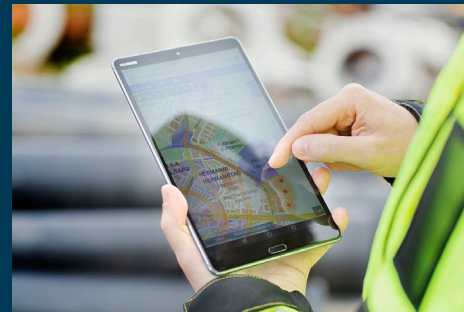
KAUPUNGISTUMINEN

- Projektien lisääntyvä monimutkaisuus kuten korkea rakentaminen, ahtaiden tilojen suunnittelu ja maanalaiset projektit
- Liikenteen ja ihmisvirtojen optimointi



RAKENNETUN YMPÄRISTÖN KORJAUSVELKA

- Vanhentuvan rakennus- ja infrakanan odotetaan kasvattavan ylläpito- ja korjauspalveluiden tarvetta



DIGITALISAATIO

- Älykkäät järjestelmät rakennusten ja infrastruktuurin tiedon keräämiseen
- Suuri potentiaali vastuullisten ja älykkäiden kaupunkien luomisessa ja operoinnissa



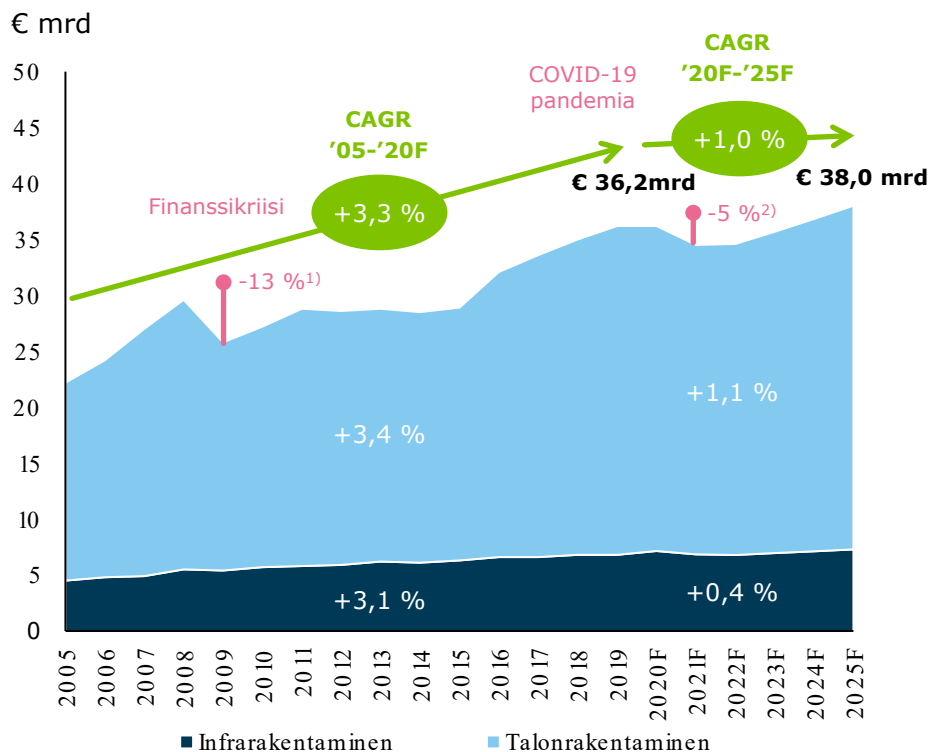
VASTUULLISUUS

- Rakennusten energiatehokkuuden maksimointi
- Ihmisten ja liikenteen aiheuttamien päästöjen minimointi
- Elinkaarikustannukset ja vastuulliset materiaalit

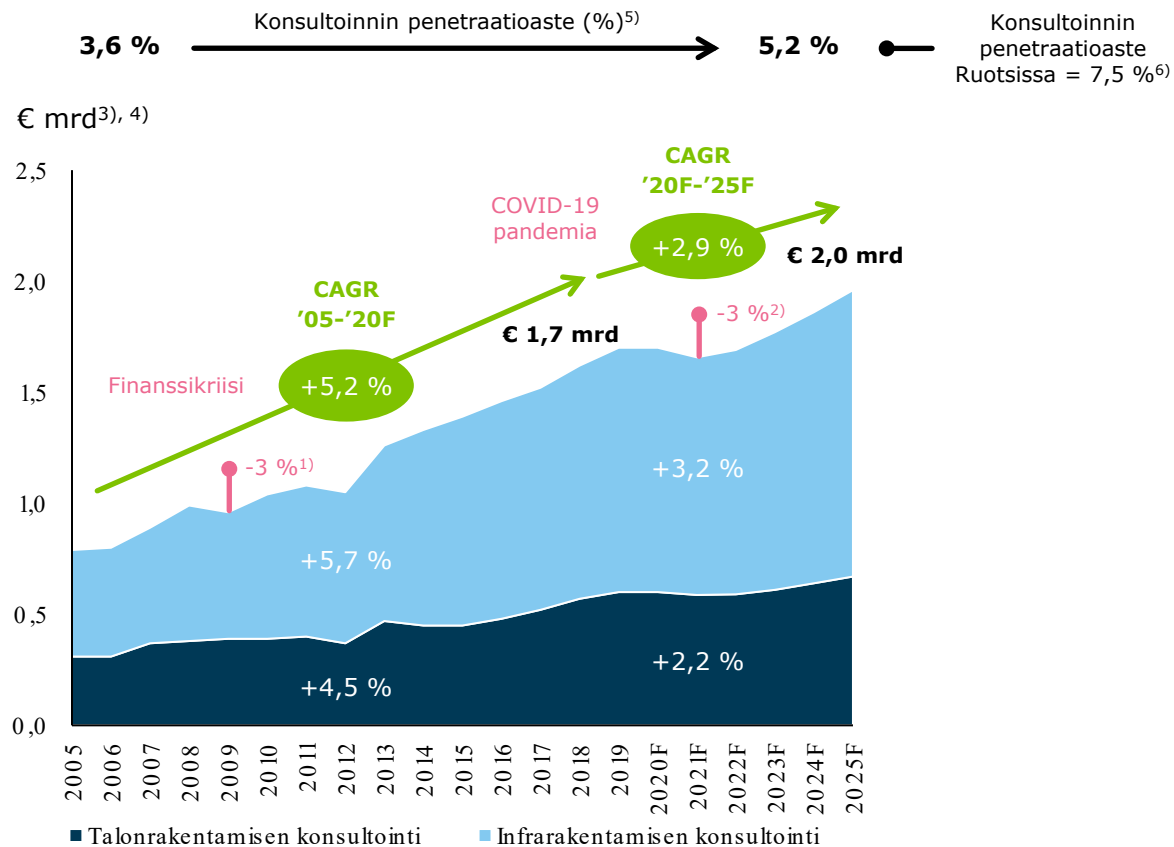
Teknisen konsultoinnin markkina on resilientti ja kasvava

Markkinoiden koosta esitetty arvion yläraja kaikkien vuosien osalta.

Rakentamisen markkina Suomessa



Teknisen konsultoinnin markkina Suomessa



Huomaa: 1) Vuotuinen muutos 2009; 2) Vuotuinen muutos 2021F; 3) Markkinakoko sisältää SKOL jäsenet sekä arvio muista toimijoista; 4) Markkinoiden koosta esitetty arvion yläraja kaikkien vuosien osalta. Alaraja vuonna 2005: 0,7 miljardia euroa ja alaraja vuonna 2025E: 1,7 miljardia euroa; 5) Konsultoinnin penetraatioaste = teknisen konsultoinnin markkinoiden arvo suhteessa rakentamismarkkioiden arvoon. Luvut viittaavat vuosiin 2005 ja 2025F; 6) 2025F. Lähde: Kansainvälisen liikkeenjohdon konsultin Sitowisen toimeksiannosta laatima analyysi, syksy 2020.

Kilpailuetumme



Yli 1 900 rakennetun ympäristön asiantuntijaa

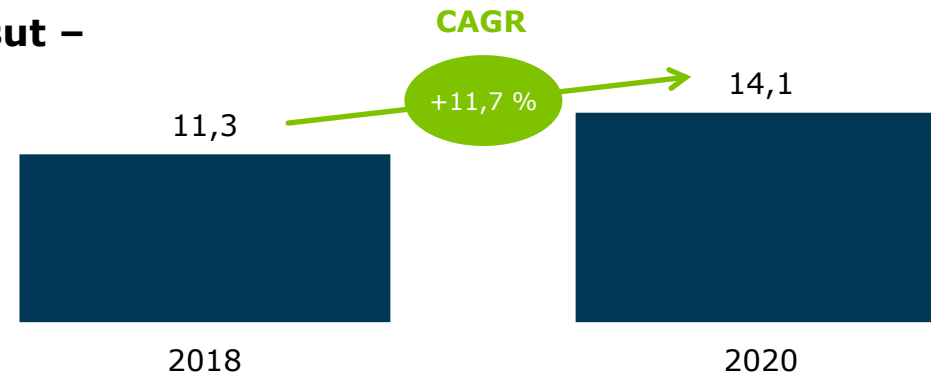
- Menestyksemme perustuu alamme parhaiden osaajien houkuttelemiseen, motivointiin ja pitämiseen
- Tarjoamme kiinnostavia urakehitysvaihtoehtoja ja mahdollisuuksia ammatilliseen kehittymiseen
- Yrittäjähenkisen työkuulttuurimme kulmakiviä ovat rehellisyys, avoimuus, tiimityö ja hyvinvointi
- Yli 200 työntekijäomistajaa



Vahva osaaminen digitaalisissa ratkaisuissa



Digitaaliset ratkaisut –
Liikevaihto (€m)¹⁾



Asiakasesimerkit

- Ohjelmistokehitys
- Software as a Service (SaaS-palvelut)
- Jatkuvat palvelut
- Konsultointi

Huomaa: 1) Yhtiön tilintarkastettu IFRS-tilinpäätös tilikaudelta 2020, ja tilintarkastamattomat vertailutiedot tilikaudelta 2018

Monipuolinen asiakaskunta

Asiakasjakauma Suomessa¹⁾

Muu yksityinen sektori



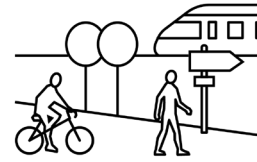
Taloyhtiöt ja kiinteistö-osakeyhtiöt



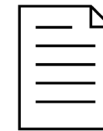
Rakennusyritykset



Kunnat



Valtionhallinto



- Lähes puolet liikevaihdosta kunnilta ja valtion virastoilta
- Ei erityistä riippuvuutta tietystä asiakkaasta tai asiakasryhmästä
- Useita puitesopimuksia julkisen sektorin asiakkaiden kanssa
- Liiketoiminta-alueet palvelevat osin samoja asiakkaita, mikä tarjoaa mahdollisuuksia ristiinmyyntiin

Merkittävät projektit osoituksena Sitowisen osaamisesta

TALO



Niittyhuippu

INFRA



Raide-Jokeri

DIGI



**Oulun Sataman
digikaksonen**

Toimivaksi todettu malli yrityskaupoissa

Yli 50

yrityskauppaa viimeisen
vuosikymmenen aikana ovat
tuoneet meille merkittävää
asiantuntemusta ja kokemusta
uusien yhtiöiden integroimisesta

Huomaa: 1.) Perustuen kyseisten yritysten tilintarkastettuihin tilinpäätöksiin seuraavilta tilikausilta:
TFIP, Paloässät, Sweetlakes, Benviroc ja MSDI 1.1.–31.12.2020 sekä VVS-Kompetens 1.5.2019–
30.4.2020. EBITDA tilintarkastamaton, laskukaava: Liikevoitto + poistot ja arvonalentumiset.

Viimeaikainen kasvu yritysostoin

11/2020

TFIP

12/2020

PALO
ÄSSÄT

2/2021

V-Kompetens

SWEETLAKES

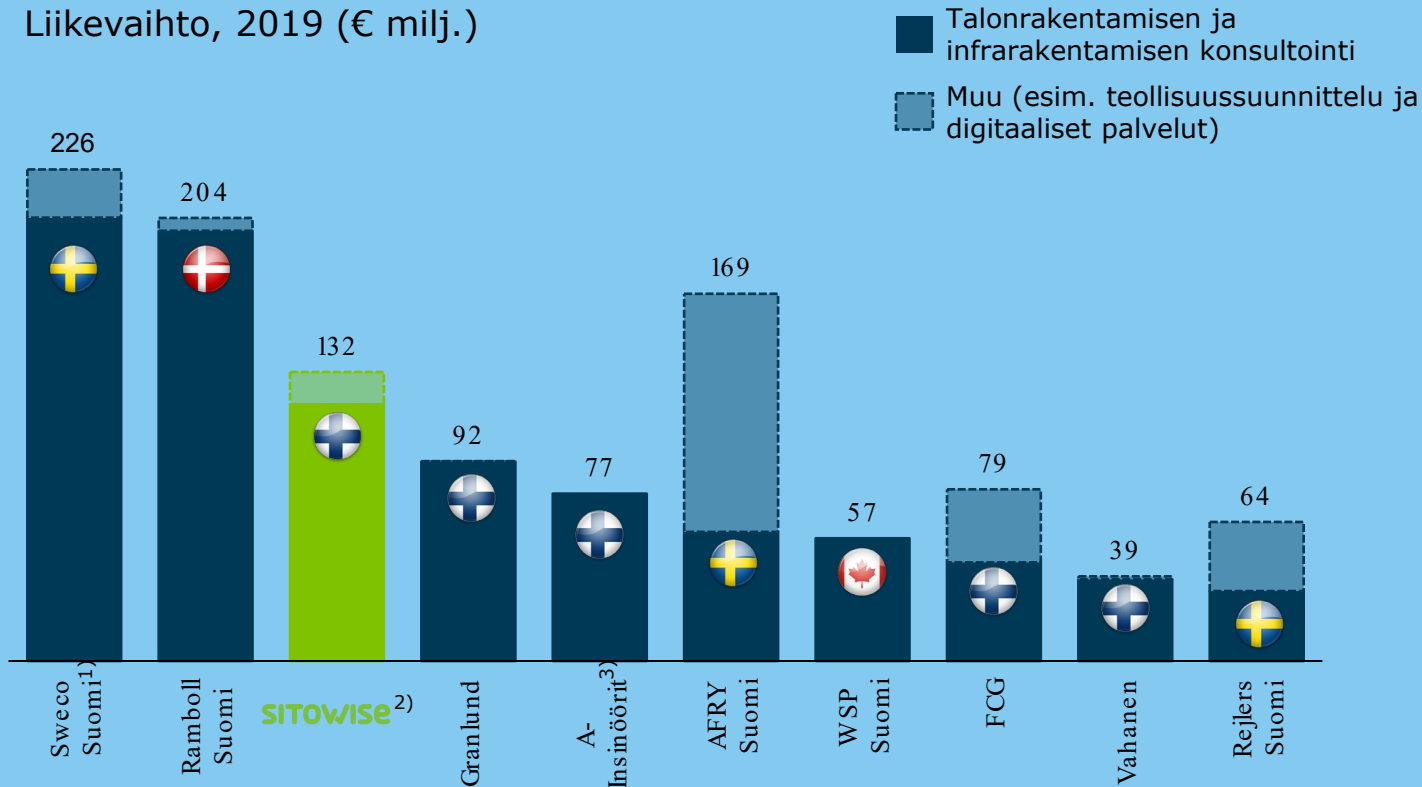
Benviroc
MayorsIndicators

Yhteenlaskettuna **EUR ~14.5m** liikevaihtoa ja **EUR ~3.5m**
EBITDA-kannattavuutta hankittu yrityskaupoissa lokakuun
2020 jälkeen¹⁾

Suurimmilla toimijoilla selkeät kilpailuedut

Suomi – tärkeimmät kilpailijat (pois lukien teollisuussuunnittelu)

Liikevaihto, 2019 (€ milj.)



Suuren koon hyödyt

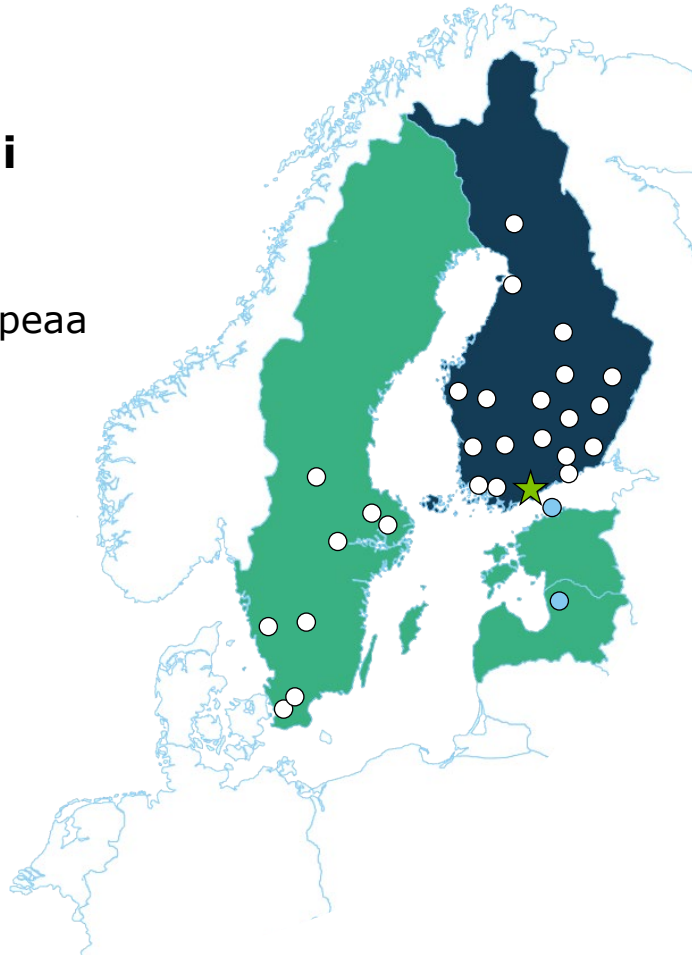
- 1** Isot toimijat hyötyvät projektien lisääntyvästä monimutkaisuudesta
- 2** Vahva operatiivinen hyöty syvästä ja monipuolisesta osaamisesta ja tietotaidosta
- 3** Mahdollisuus investoida alan parhaimpiin IT-alustoihin ja suunnittelutyökaluihin

Huomaa: 1) Sisältäen €32 milj. vuotuinen liikevaihto NRC Group'in suunnittelu-liiketoiminnasta, yrityskauppa tehty myöhään vuonna 2019; 2) 2019 IFRS liikevaihto Suomessa; 3) A-Insinöörit yhtiön liikevaihto jakaantuu talonrakentamisen (80%) ja infrarakentamisen (20%) välille, SKOL:n 2016 tilastojen perusteella. Lähde: Kansainvälisen liikkeenjohtamisen konsultin Sitowisen toimeksiannosta laatima analyysi, syksy 2020.

Hajautettu liiketoimintamalli ja digitaalinen alusta luovat tehokkuutta

Hajautettu liiketoimintamalli

- Lähellä asiakasta
- Päätöksenteko nopeaa ja paikallista



Tehokkuutta moderneista digitaalisista työkaluista



VOIMA

Oma digitaalinen työkalu projektinhallintaan ja yhteistyöhön

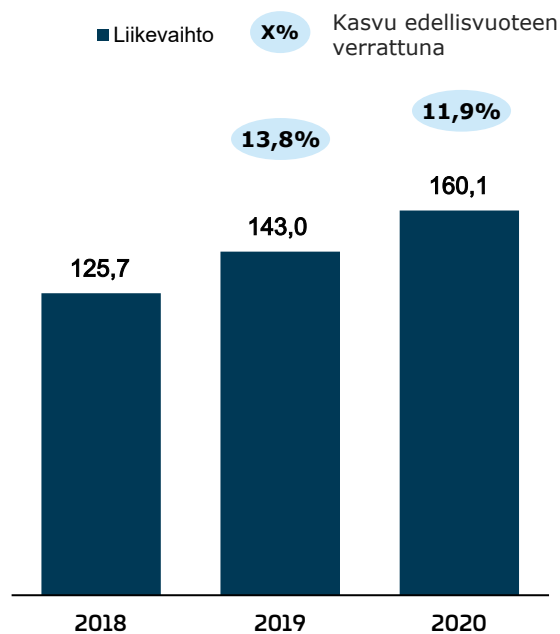
77%

Kilpailukykyinen laskutusaste¹⁾

Huomaa: 1) 2020; Laskutettujen tuntien kokonaismäärä suhteessa tehtyjen työtuntien määrään. Sisältää ostetut yritykset Suomessa sen jälkeen, kun yritykset on sulautettu konserniin ja Ruotsissa vain BTB:n; ei sisällä lopetettuja toimintoja.

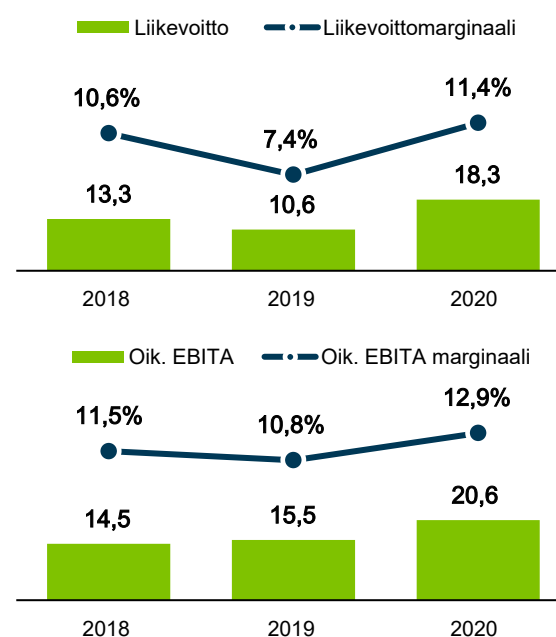
Vahva historiallinen kasvu yhdistettynä korkeaan kannattavuuteen ja kassavirtaan

Liikevaihdon vahva kasvuvauhti



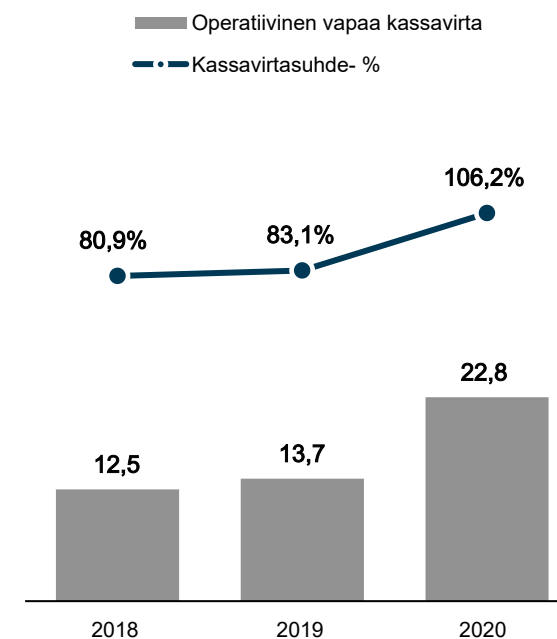
Vahva liikevaihdon kasvu, joka johtuu orgaanisen kasvun ja yritysostojen yhdistelmästä

Korkea kannattavuus¹⁾



Korkea kannattavuus, joka johtuu operatiivisesta tehokkuudesta

Vahva kassavirta²⁾



Vahva kassavirta korkean kannattavuuden ja vähäisten orgaanisten investointitarpeiden takia

Huomaa: 1) Tilintarkastamaton, paitsi liikevoitto. Oikaistu EBITA = EBITA + vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät 2) Tilintarkastamaton. Operatiivinen vapaa kassavirta / Oikaistu EBITDA; Oikaistu EBITDA = EBITDA + vertailukelpoisuuteen vaikuttavat erät, lisäksi kaikki vuokravastuuvelat on käsitelty operatiivisina vuokrasopimuksina, joten vuokratulot vaikuttavat kokonaisuudessaan EBITDA:han. Lähde: Yhtiön tiedot, yhtiön tilintarkastetut IFRS-konsernitilinpäätökset tilikausilta 2020 ja 2019, sisältäen tilintarkastamattomat vertailutiedot tilikaudelta 2018.

Selkeä kasvustrategia



Taloudelliset tavoitteemme ja osinkopolitiikkamme

Kasvu

Vuotuinen liikevaihdon kasvu yli 10 prosenttia yritysostot mukaan lukien

Kannattavuus

Oikaistu EBITA-marginaali vähintään 12 prosenttia

Velkaantuminen

Nettovelan suhde oikaistuun käyttökatteeseen enintään 2.5x, paitsi väliaikaisesti yritysostojen yhteydessä

Osinko

Tavoite jakaa 30-50 prosenttia tilikauden tuloksesta osinkoina

Kasvuun tähtäävä strategiamme

1

**Keskittyminen
orgaaniseen
kasvuun, sisäiseen
tehokkuuteen ja
vahvaan
kannattavuuteen**

2

**Jatkuva osaamisen
vahvistaminen sekä
kasvu tietyissä,
valikoiduissa
asiakassegmenteissä
Talo- ja
Infraliiketoiminta-
alueilla**

3

**Osaamisen
vahvistaminen
Digitaalisissa
ratkaisuissa ja
digitaalisten
valmiuksien
hyödyntäminen**

4

**Laajentuminen
Ruotsissa ja
mahdollisesti
myös muissa
Pohjoismaissa**

5

**Valikoitujen
yritystosten
jatkaminen**