

## Caverion päivittää ”Kunnossa Kasvuun” -strategiansa kasvuvaiheeseen ja julkaisee päivitettyt taloudelliset tavoitteensa

Caverion Oyj Pörssitiedote 4.11.2019 klo 9.00

### Caverion päivittää ”Kunnossa Kasvuun” -strategiansa kasvuvaiheeseen ja julkaisee päivitettyt taloudelliset tavoitteensa

Caverion päivittää ”Kunnossa Kasvuun” -strategiansa kasvuvaiheeseen ja julkaisee päivitettyt taloudelliset tavoitteensa edeltäen yhtiön pääomamarkkinapäivää, joka pidetään huomenna 5.11.2019 Helsingissä.

”Strategiamme pohjautuu **digitalisoitumiseen**, joka tulee mullistamaan toimialamme. Ainutlaatuinen palvelutarjontamme kattaa kiinteistöjen ja teollisuuden koko elinkaaren: suunnittelun ja toteutuksen, teknisen huollon ja kunnossapidon sekä palvelujen johtamisen sisältäen kiinteistöjohtamisen. Jo tällä hetkellä olemme asiakkaidemme mielestä edelläkävijä digitalisaatiossa ja teknologiassa. Edellisen, vuoden 2017 pääomamarkkinapäivämme jälkeen olemme jo ryhtyneet kasvutoimenpiteisiin, jotka valmistavat meitä strategiamme kasvuvaiheeseen. Olemme esimerkiksi investoineet edelleen digitaaliseen alustamme sekä myyntiimme, brändiimme ja tarjoomaamme”, sanoo Caverionin toimitusjohtaja **Ari Lehtoranta**.

Edellisen pääomamarkkinapäivän jälkeen EU-lainsäädäntöön on tehty muutoksia kestävään kehitykseen ja hiilineutraaliuuteen liittyen. Viimeaikaisessa Corporate Knights 2019 –tutkimuksessa Caverion valittiin **vastuullisimmaksi kiinteistötekniikan palveluyritykseksi Pohjois-Euroopassa**.

”Vastuullisuuteen liittyvät vaatimukset kasvavat nopeasti, ja olemme hyvässä asemassa luomassa asiakkaillemme vastuullista, digitaalista tulevaisuutta. Caverion edistää parempaa maailmaa energiatehokkailta ja kestävillä ratkaisuiltaan. Arvolupauksemme on ”Building Performance”. Keskitymme pitkäaikaisten hyötyjen luomiseen yhdistämällä ihmiset, teknologian ja datan. Tämän vuoksi **digitalisaatio** ja **kestävä kehitys** ovat avaintemamme kasvun luonnissa”, Ari Lehtoranta jatkaa.

”Hyödynämme useita kasvun lähteitä. Toimimme suhdeliiketoiminnassa ja keskitymme asiakkaaseen ja elinkaareen. Vahva asiakaskuntamme on kasvumme ensimmäinen perusta. Lisäksi useissa asiakassegmenteissä lisääntyy tarve nopeampaan digitalisaatioon, esimerkiksi kiinteistösiioittajat, metsä, energia, lääketeollisuus ja vähittäiskauppa. Muun muassa nämä segmentit tarjoavat meille erinomaisia mahdollisuuksia uusien asiakkaiden voittamiseksi. Uudessa tarjoomassamme keskitymme valittuihin Älykkäisiin Teknologioihin, jotka vaativat säännöllistä huoltoa ja kunnossapitoa ja jotka luovat asiakkaillemme kestäväää arvoa elinkaaren ylitse. Esimerkkejä tällaisista teknologioista ovat rakennusautomaatio, turvallisuus ja jäähdytys. Digitaaliset ratkaisumme, kuten Caverion SmartView, kiinteistöjen etähallintapalvelut, IoT-ratkaisut ja analytiikka erottavat meidät kilpailijoistamme jo tällä hetkellä. Toimintaympäristömme on vakaa ja markkinanäkymät hyvät erityisesti Palveluissa, mikä tukee meitä kasvutavoitteissamme”, Ari Lehtoranta päättää.

### Selkeä toteutussuunnitelma taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseksi jatkuu strategisten painopisteiden (Must-Win) kautta

Caverion on parantanut taloudellista suoritustaan strategiansa ”Kunnossa”-vaiheen aikana. Vaikka joidenkin divisioonien tulee edelleen saada itsensä parempaan kuntoon ja Projektit-liiketoiminnan suorituskyky ei ole tavoitellulla tasolla, Caverion on nyt konsernina valmis ”Kasvuun”-vaiheeseen. Neljä marraskuussa 2017 esiteltyä strategista painopistettä (Must-Win) jatketaan seuraavasti:

- **Erinomainen asiakaskokemus**, ensiluokkaiseen asiakaskokemukseen pohjautuvan palvelu- ja myyntikulttuurin luominen ja asiakasuskollisuuden parantaminen.
- **Parhaat ratkaisut**, kasvun luominen Älykkäistä Teknologioista, kestävästä ratkaisusta ja digitaalisista palveluista sekä uuden tarjooman esitteleminen.
- **Huippusuoritus kaikilla tasoilla**, kassavirran edelleen tehostaminen sekä kannattava kasvu Palveluiden, Projektien, hankintojen, materiaalogistiikan ja kiinteiden kulujen suorituskyvyn johtamiseen keskittyvien toimenpiteiden kautta.
- **Voittajajoukkue**, johtamisen edelleen kehittäminen, työntekijöiden ammatillinen kasvu sekä ”Building Performance” -kulttuurin kehittäminen.

### Päivitettyt taloudelliset tavoitteet

”Caverion asettaa rahavirran tuottamisen yhä etusijalle strategiansa kasvuvaiheessa. Tavoitteenamme on tehostaa kannattavaa kasvu Palveluissa. Valikoivampaa lähestymistapaa Projektit-liiketoiminnassa jatketaan ja parantuva kehitys avaa vähitellen kannattavia kasvumahdollisuuksia. Täydentävät yritysostot valikoiduille kasvualueille ja täydentäviin kyvykkyyksiin tukevat orgaanista kasvu. Kestävästi vahva kassakonservio, oikaistu EBITA sekä liikevaihdon orgaaninen kasvu ovat jatkossa tärkeimmät taloudelliset tavoitteemme, maltillisen velkaantumisasteen tukemana”, sanoo **Martti Ala-Härkönen**, Caverionin talousjohtaja.

Alla olevassa taulukossa on esitetty konsernin aikaisemmat ja päivitettyt taloudelliset tavoitteet. Edellinen kannattavuusmittari oikaistu käyttökate muunnetaan oikaistuksi EBITA:ksi. Kannattavuuden vaatimustaso säilyy ennallaan. Kasvutavoitteet on päivitetty.

Aikaisemmat taloudelliset tavoitteet	Päivitettyt taloudelliset tavoitteet (keskipitkällä aikavälillä)
<b>Kassakonservio</b> = Operatiivinen rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja / Käyttökate > 100 %	<b>Kassakonservio</b> (muuttumaton) = Operatiivinen rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja / Käyttökate > 100 %
<b>Kannattavuus</b> : Oikaistu käyttökate (EBITDA) > 8 % liikevaihdosta	<b>Kannattavuus</b> : Oikaistu EBITA* > 5,5 % liikevaihdosta
<b>Velkaantuneisuus</b> : Nettovelat / Käyttökate** < 2,5x	<b>Velkaantuneisuus</b> (muuttumaton): Nettovelat/Käyttökate** < 2,5x
<b>Kasvu</b> : - Palveluiden kasvu > markkinakasvu. - Pitkän aikavälin tavoite yli vuoden 2020: Palvelut tuottavat yli 2/3 konsernin liikevaihdosta.	<b>Kasvu</b> : - Orgaaninen liikevaihdon kasvu > 4 prosenttia vuodessa yli syklin. Tätä tukevat täydentävät yritysostot valikoiduille kasvualueille ja täydentäviin kyvykkyyksiin. - Palveluiden liikevaihdon kasvu > markkinakasvu. - Palveluiden liikevaihto > 2/3 konsernin liikevaihdosta.
<b>Osinkopolitiikka</b> : tavoitteena on jakaa vähintään 50 prosenttia tilikauden tuloksesta verojen jälkeen huomioiden, kuitenkin kannattavuuden ja velkaantuneisuuden tason.	<b>Osinkopolitiikka</b> (muuttumaton): tavoitteena on jakaa vähintään 50 prosenttia tilikauden tuloksesta verojen jälkeen huomioiden kuitenkin kannattavuuden ja velkaantuneisuuden tason.

\* EBITA (tulos ennen rahoituseriä, veroja ja aineettomien omaisuuserien poistoja) on määritelty seuraavasti: Liikevoitto + aineettomien omaisuuserien poistot ja arvonalentumiset.

\*\* Lainapankkien kanssa vahvistettujen laskentaperiaatteiden mukaisesti. Vahvistetuissa laskentaperiaatteissa ei huomioida IFRS 16 –standardin vaikutuksia ja ne sisältävät tiettyjä oikaisuja.

## Pääoman allokontipolitiikka

Caverionin pääoman allokontiperaatteet ovat tärkeysjärjestyksessä:

1. Investoinnit orgaaniseen kasvuun mukaan lukien digitalisaatio ja tarjoaman kehittäminen. Caverionin tavoitteena on kuitenkin, että liiketoiminnan bruttoinvestointien taso (pois lukien yritysostot) ei tulisi ylittää 1 prosenttia liikevaihdosta;
2. Osinkopolitiikkana on edelleen jakaa vähintään 50 prosenttia tilikauden tuloksesta verojen jälkeen, huomioiden kannattavuuden ja velkaantuneisuuden tason;
3. Yritysostot valikoiduille kasvualueille ja täydentäviin kyvykkyyksiin.

## Pääomamarkkinapäivän ohjelma

Lisätietoja uudesta strategiasta, Caverionin kasvu suunnitelmista ja liiketoimintanäkymistä sekä suunnitelmista strategisten ja taloudellisten tavoitteiden saavuttamiseksi annetaan Pääomamarkkinapäivässä, joka pidetään Helsingissä huomenna 5.11. klo 12.00 alkaen. Lounas johdon kanssa alkaa klo 11.00 (lounaalle ilmoittautuneita vieraita pyydetään saapumaan ajoissa).

Päivä alkaa johdon esityksillä. Toimitusjohtaja Ari Lehtorannan lisäksi päivän puhujia ovat Thomas Hietto (varatoimitusjohtaja ja Johtaja, Palveluliiketoimintayksikkö), talousjohtaja Martti Ala-Härkönen sekä Frank Krause (Johtaja, Caverion Saksa). Kaikkia päivän esityksiä voi seurata webcastin kautta. Iltapäivällä osallistujilla on mahdollisuus tavata Caverionin asiakas Hinesin edustaja ja osallistua kasumahdollisuuksiin syvenyvään breakout session -tilaisuuteen.

Ari Lehtorannan esitystä on mahdollista seurata myös puhelinkonferenssin kautta klo 12.00–12.40 soittamalla numeroon +358 (0)9 7479 0360 viimeistään klo 11.55 Suomen aikaa. Osallistumiskoodi puhelinkonferenssiin on ”257238 / Caverion”. Caverionin verkkosivuilla osoitteessa [www.caverion.fi/sijoittajat](http://www.caverion.fi/sijoittajat) on tarkempaa tietoa tapahtuman aikataulusta sekä käytännön järjestelyistä. Myös esitysmateriaalit julkaistaan tapahtumapäivänä kyseisillä sivuilla. Tapahtuma ja kaikki esitysmateriaalit ovat englanniksi. Webcast-tallenne julkistetaan tilaisuuden jälkeen.

CAVERION OYJ

Jakelu: Nasdaq Helsinki, keskeiset tiedotusvälineet, [www.caverion.fi](http://www.caverion.fi)

### Lisätietoja:

Martti Ala-Härkönen, talousjohtaja, Caverion Oyj, puh. 040 737 6633, [martti.ala-harkonen@caverion.com](mailto:martti.ala-harkonen@caverion.com)

Milena Häggström, sijoittajasuhdejohtaja, Caverion Oyj, puh. 040 5581 328, [milena.haeggstrom@caverion.com](mailto:milena.haeggstrom@caverion.com)

*Caverion tuottaa kiinteistöjen, teollisuuden prosessien ja infrastruktuurin älykkäitä teknisiä ratkaisuja ja palveluita. Ainutlaatuinen palvelutarjontamme kattaa koko elinkaaren: suunnittelun, rakentamisen ja ylläpidon. Visiomme on olla asiakkaiden, työntekijöiden, kumppaneiden ja sijoittajien ykkösvalinta digitalisoituvissa ympäristöissä. Vuoden 2018 liikevaihtomme oli noin 2,2 miljardia euroa. Caverionilla on noin 15 000 työntekijää 10 toimintamaassa Pohjois-, Keski- ja Itä-Euroopassa. Caverionin osake noteerataan Nasdaq Helsingissä. [www.caverion.fi](http://www.caverion.fi) Twitter: @CaverionSuomi*