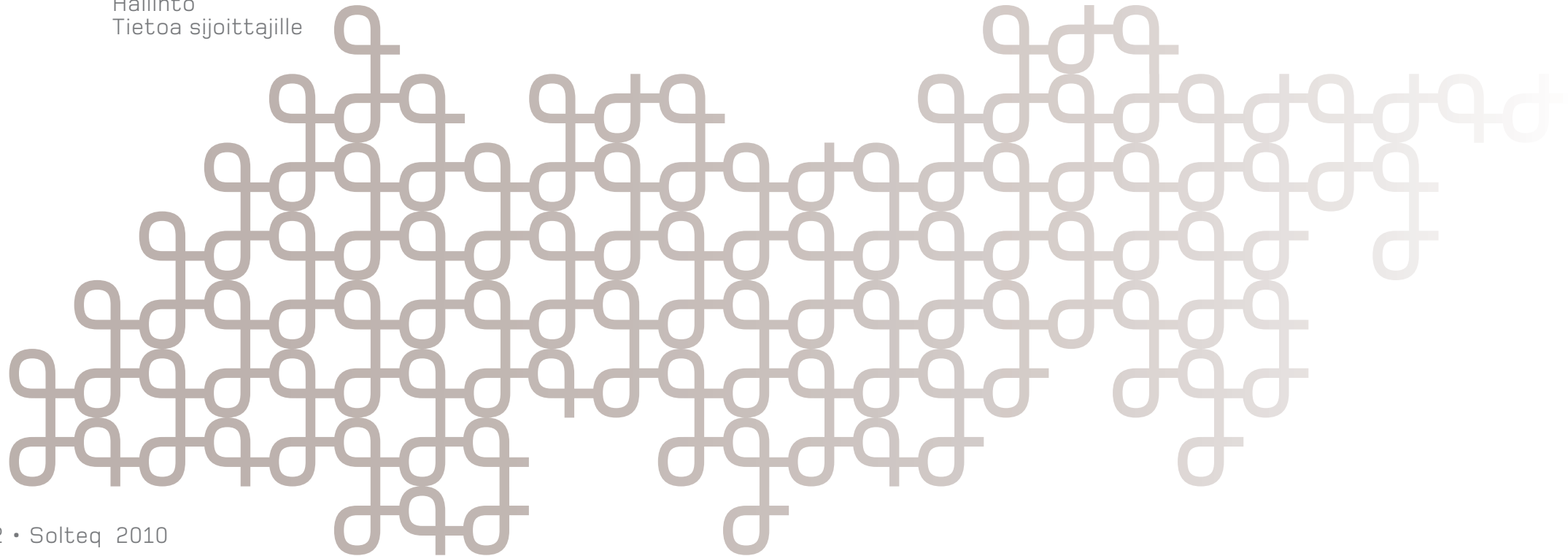




Sisältö

Solteq lyhyesti
Toimitusjohtajan katsaus
Solteq 2010
Avainluvut
Liiketoiminnan rakenne
ERP
EAM
DATA
STORE
Solteq 2011
Hallinto
Tietoa sijoittajille



Solteq lyhyesti

Solteq tarjoaa suunnitelmallisesti kehittyviä toiminnan- ja taloudenohjauksen palveluja kaupan, logistiikan, teollisuuden sekä julkishallinnon toimijoille. Täydennämme ydintarjoamaamme erikoiskaupan ohjauksen, kunnossapidon ja huoltopalvelujen hallinnan sekä järjestelmien sisältämän masterdatan hallinnan ja laadun parantamisen ratkaisulla. Maailmanjohtavien kumppaneiden teknologioilla kehitettyjen ratkaisujemme avulla asiakkaamme ohjaavat liiketoimintaansa entistä tehokkaammin ja parantavat kannattavuuttaan.

Solteq on perustettu vuonna 1982 ja vuodesta 1999 lähtien yhtiön osakkeet on noterattu Helsingin pörssissä (Nasdaq OMX Helsinki). Yhtiön tavoitteena on kasvaa kannattavasti ja noudattaa aktiivista osingonjakopolitiikkaa. Solteqin pääkonttori sijaitsee Tampereella ja muut toimipisteet Helsingissä, Lahdessa ja Hämeenlinnassa.





Teemme tulevaisuuden ja takaamme jatkuvuuden asiakkaillemme.

Toimitusjohtajan katsaus

Haasteiden jälkeen keskitymme menestystekijöihimme

Kulunut vuosi oli yhtiömme historian vaikein ja tulokseltaan heikoin. Samanaikaisesti kuitenkin vahvistimme alueita, jotka myös jatkossa ovat avainasemassa toiminnassamme. Osa talouden haasteista vuoden aikana liittyi uusiin toiminta-alueisiin, joiden kannattavuus ja tuottavuus eivät yltäneet odotuksien tasolle. Odotamme kuitenkin näiden ratkaisujen jatkossa kehittyvän myönteisesti ja toimintaamme tukien.

Vuoden heikko taloudellinen tulos johtuu pääasiassa kahden suuren hankkeen haasteista samanaikaisesti. Aliarvioitujen toteuttamisen haasteet uusilla teknologioilla johtivat liialliseen alihankinnan käyttämiseen ja siten merkittävään taloudelliseen tappioon. Olemme parantaneet operatiivista kulurakennettamme, ja sen jatkuva seuranta ja arviointi ovat osa arkipäiväämme. Vuoden tulokseen vaikuttavat merkittävästi tilinpäätöksen yhteydessä tekemämme liikearvojen alaskirjaukset. Näiden toimenpiteiden seurauksena lähdemme tekemään tulevaisuutta vaikeuksista vahvistuneena, viisastuneena ja selkeällä näkemyksellä siitä, missä parannamme toimintaamme tulevina vuosina.

Omat ratkaisumme menestyivät

Toiminnanohjausliiketoimintamme osalta yhtiömme omien palveluiden yksiköt pystyivät kulurakennettaan

parantamalla säilyttämään kannattavuutensa vuoden aikana. Toimenpiteet olivat vahvoja ja välttämättömiä. Kumppaneiden ratkaisuihin perustuvien liiketoimintojen osalta oli menestyksekkäitä hankkeita, mutta myös vaikeita alueita uusilla teknologioilla.

Store-ratkaisujemme osalta saimme vuoden aikana lukuisia uusia asiakkuuksia, ja vuosi jää niiden osalta positiivisena mieleemme. Isojen asiakkuuksien osalta koimme kehitystä ja näemme, että ratkaisumme yhdistettynä toiminnanohjauspalveluihimme tarjoaa asiakaskunnalle hyvän ja toimivan kokonaisuuden.

Kunnossapidon järjestelmissä saimme päätökseen tuotekehityshankkeen, joka mahdollisti uusien asiakastoimitusten aloittamisen vuoden jälkimmäisellä puoliskolla. Ratkaisumme näyttää jo heti täyttävän siihen asetettuja odotuksia. Nykyratkaisujamme käyttäville asiakkaille tämä tarkoittaa mahdollisuutta seurata uudelle tuotepolulle asiakkaiden toiminnan muuttuessa.

Tiedonhallintayksikkömme aloitti vuoden aikana uudella palvelukonseptillamme useita pilot-toimituksia. Liiketoiminta-alue näyttää löytäneen hyvän palvelumallin ja ratkaisun, josta asiakkaamme ovat erittäin kiinnostuneita. Markkinatilanteen kannalta olemme oikeaan aikaan liikkeellä.

Uudistettu strategia ohjaa toimintaamme

Henkilöstömme kannalta vuosi sisälsi muutoksia ja kipeitäkin asioita. Päällimmäisenä ovat jääneet mieleen käymämme yt-neuvottelut. Toimintamme jatkuvuuden kannalta tämä oli kuitenkin välttämätöntä. Toimenpiteillä vaikutettiin sekä kuluvan vuoden

Tavoitteenamme on pitkäjänteinen kannattava kasvu.

toiminnan tasapainottamiseen että tulevien vuosien kilpailukyymme.

Vuoden aikana yhtiömme toimitusjohtaja vaihtui vanhan toimitusjohtajan erotessa tehtävästään 8.4.2010 ja 20.9.2010 aloittaessani yhtiömme toimitusjohtajana. Ensimmäisten viikkojen ja kuukausien aikana olen kuullut asiakkaidemme näkemyksiä ja ymmärtänyt heidän odotuksiaan, kuunnellut henkilöstöä ja ymmärtänyt yhtiötämme. Tältä pohjalta on aloitettu välittömiä ja pitkäkestoisempia toimenpiteitä, joilla parannamme tämänhetkistä toimintaamme ja strategista asemaamme pitkällä aikavälillä.

Viimeisen neljänneksen aikana teimme tarvittavia muutoksia organisaatorakenteeseemme, johtoryhmäämme sekä uudistimme strategiamme. Strategiamme kulmakivenä on tulevaisuuden kehityspolkujen tarjoaminen ja takaaminen olemassa oleville asiakkaillemme. Uusille asiakkaillemme haluamme olla paras tulevaisuuden kumppani toiminnan- ja taloudenohjauksen alueilla.

Takaamme jatkuvuuden ja teemme tulevaisuuden

Helmikuussa julkistamamme strategian toimeenpano on hyvässä vauhdissa ja odotan innolla tulevaa kehitystämme. On innostavaa ja motivoivaa nähdä, miten voimme olla mukana tekemässä asiakkaidemme toiminnan tulevaisuutta omalta osaltamme. Henkilöstömme ammattitaito ja palveluosaaminen ovat olennaisia tekijöitä yhtiömme ja asiakkaidemme menestykselle jatkossakin.

Palvelupolut nykyisille asiakkaillemme uusiin ratkaisuihin, pilvi- ja ulkoistuspalvelumallimme sekä asiakkaidemme asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen ovat pai-

nopistealueita, joilla ohjaamme pitkän aikavälin kehitystä. Nykyisten asiakkaiden tulevaisuuden tekeminen on meille kunnia-asia. Olemme aloittaneet työn vuonna 1982 ja jatkamme uudistumista tässä paremmaksi.

Alkaneelta vuodelta odotamme uusien toimintatapojen vakiintumista, kannattavuuden ja ennustettavuuden paranemista sekä strategian asettumista osaksi päivittäistä toimintaamme. Toteutamme uusia kannattavuuteen sekä kasvuun tähtääviä toimia pitkäjänteisesti ja maltilla.

Katsomme tulevaisuuteen. Olemme nostaneet tulevaisuuden tekemisen ja jatkuvuuden takaamisen asiakkaillemme pääteemaksemme ja visioksemme. Tätä työtä teemme toiminnanohjauksen ja taloushallinnon alueilla nykyisille ja uusille asiakkaillemme. Meille on kunnia-asia, että asiakkaamme menestyvät ja heidän asiakkaansa arvostavat ja kiittävät heidän toimintaansa.

Kiitän asiakkaitamme ja henkilöstöämme luottamuksesta yhtiötämme kohtaan. Näen yhteisen tulevaisuutemme hyvänä.

Arvioimme, että vuonna 2011 Solteqin liikevaihto on 27 M€ ja tulos n. 5%. Työllämme haluamme tehdä tulevaisuuden ja taata jatkuvuuden kaikille sidosryhmillemme.



Repe Harmanen

Toimitusjohtaja

Solteq 2010

Vuoden 2010 keskeisiä tapahtumia

- Kulunut vuosi oli yhtiömme historian vaikein ja tulokseltaan heikoin
- Vuoden aikana toteutettiin lyhyen ja pitkän aikavälin kannattavuuteen tähtääviä toimenpiteitä
- ERP-yksikön toiminnanohjausjärjestelmien toimituksissa oli menestyksekkäitä hankkeita, mutta myös haasteita uusilla teknologioilla
- STORE hankki uusia asiakkaita kaupan alalta.
- EAM:n kehittämisen kunnossapitoon suunnatun Solax-ohjelmiston kysyntä käynnistyi hyvin
- DATA:n tarjoama masterdatan hallintapalvelu on kasvusuunnassa
- Solteqille nimitettiin uusi toimitusjohtaja ja johtoryhmä
- Uudistimme strategiaamme, jonka painopistealueita ovat:
 - kannattavuuden varmistaminen
 - jatkuvuuden ja palvelun laadun takaaminen
 - tulevaisuuden teknologioiden kehityspolkujen tarjoaminen

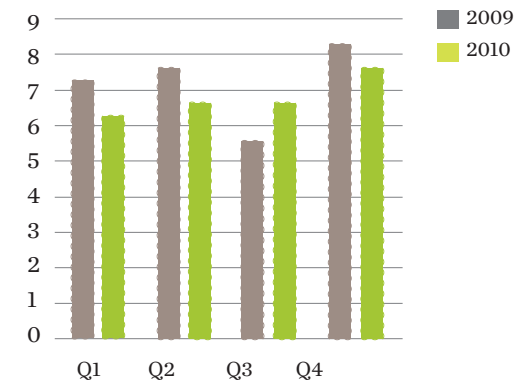
Liikevaihdon jakautuminen toiminnoittain (%)

	2010	2009
Ohjelmistopalvelut	65	65
Lisenssit	27	26
Laitemyynti	8	9

Liikevaihdon ja liiketuloksen jakautuminen kvartaaleittain vuonna 2010

Miljoonaa euroa	Q1	Q2	Q3	Q4
Liikevaihto	6,2	6,6	6,7	7,5
Liiketulos	-1,0	-1,2	0,0	-2,1

Liikevaihdon kehitys kvartaaleittain 2009 – 2010 milj. €



Tilikausi 1.1.-31.12.

Liikevaihto, MEUR	27,0	28,6	30,4	27,9	23,2
Liikevoitto/-tappio, MEUR	-4,3	1,5	1,5	1,3	-0,5
% liikevaihdosta	-16,0 %	5,1 %	4,8 %	4,7 %	-2,2 %
Tulos ennen veroja, MEUR	-4,5	1,3	1,1	1,1	-0,5
% liikevaihdosta	-16,6 %	4,7 %	3,7 %	3,9 %	-2,1 %
Oman pääoman tuotto, %	-48,7 %	9,6 %	9,0 %	11,5 %	1,2 %
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen, MEUR	0,2	0,7	0,9	1,8	7,7
Omavaraisuusaste, %	30,6 %	47,2 %	43,6 %	44,1 %	47,7 %
Nettovelkaantumisaste (Net Gearing)	132,8 %	66,7 %	58,5 %	69,0 %	15,8 %
Henkilöstö keskimäärin tilikauden aikana	233	240	266	252	240

	2010	2009	2008	2007	2006
Liikevaihto, MEUR	27,0	28,6	30,4	27,9	23,2
Liikevoitto/-tappio, MEUR	-4,3	1,5	1,5	1,3	-0,5
% liikevaihdosta	-16,0 %	5,1 %	4,8 %	4,7 %	-2,2 %
Tulos ennen veroja, MEUR	-4,5	1,3	1,1	1,1	-0,5
% liikevaihdosta	-16,6 %	4,7 %	3,7 %	3,9 %	-2,1 %
Oman pääoman tuotto, %	-48,7 %	9,6 %	9,0 %	11,5 %	1,2 %
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen, MEUR	0,2	0,7	0,9	1,8	7,7
Omavaraisuusaste, %	30,6 %	47,2 %	43,6 %	44,1 %	47,7 %
Nettovelkaantumisaste (Net Gearing)	132,8 %	66,7 %	58,5 %	69,0 %	15,8 %
Henkilöstö keskimäärin tilikauden aikana	233	240	266	252	240

Liiketoiminta-alueet

Liiketoiminta-alue	Tuotteet ja palvelut	Liikevaihto 2010	Liiketulos 2010	Henkilöstö 31.12.2010
ERP	<ul style="list-style-type: none"> Toiminnanohjausjärjestelmät yritysten ja julkishallinnon toiminnan ja talouden ohjaukseen Konsultointi- ja tukipalvelut Lisäarvopalvelut 	16,6 M€	-1,5 M€	104 henkilöä
EAM	<ul style="list-style-type: none"> IT-järjestelmät tuotanto-omaisuuden, kunnossapidon ja huoltopalvelujen hallintaan 	3,5 M€	-1,0 M€	38 henkilöä
DATA	<ul style="list-style-type: none"> Tiedonhallintapalvelut masterdatan laadun parantamiseen, hallintaan ja ylläpitoon Ratkaisut tietojärjestelmien integraatioihin 	2,8 M€	-1,4 M€	27 henkilöä
STORE	<ul style="list-style-type: none"> Kassa- ja myymäläjärjestelmät erikoistavarakaupoille ja kauppaketjuille Verkkokaupparatkaisut 	4,1 M€	-0,4 M€	24 henkilöä
Solteq yhteensä		27,0 M€	-4,3 M€	220 henkilöä

Solteqin toiminta on vuoden 2010 alusta lähtien jaettu neljään liiketoiminta-alueeseen, joiden kautta yhtiön liiketoimintoja seurataan. Liiketoiminta-alueet ovat ERP (toiminnanohjaus), EAM (tuotanto-omaisuuden, kunnossapidon ja huoltopalvelujen hallinta), Data (tiedonhallinta ja integraatiot) ja Store (myymäläratkaisut ja -teknologiat). Liiketoimintayksiköt vastaavat yhtiön asiakkuuksista, tarjonnasta, asiakastoimituksista ja asiantuntijaosaamisesta.

Liiketoimintayksiköiden tukena toimivat:

- myynti- ja markkinointiyksikkö, joka vastaa yhtiön uusasiakashankinnasta, markkinoinnista ja viestinnästä,
- projektit-toiminto, joka vastaa projektien toimittamisesta ajallaan ja sopimuksien mukaisesti,
- kehitys-toiminto, joka vastaa yhtiötason kehittämistä strategisten tavoitteiden mukaisesti,

- henkilöstöhallinto, joka vastaa yhtiön HR-asioista,
- sekä liiketoiminnan tuki-yksikkö, johon kuuluvat yhtiön talous- ja tietohallintotoiminnot sekä toimistopalvelut.

Solteqin menestystekijöitä

Pitkä kokemus

Menestyksemme perusta on lähes 30 vuoden kokemus liiketoimintakriittisten tietojärjestelmien toimittajana. Kokemus tuo varmuutta tehdä myös uusia ratkaisuja.

Kumppanuus

Tuntemme asiakkaidemme toiminnan ja olemme osa heidän prosessejaan. Pitkät asiakassuhteemme perustuvat kumppanuuteen. Olemme kuunteleva kumppani sekä pienille että suurille asiakkaillemme.

Laaja ratkaisutarjonta

Monipuolinen osaaminen ja laaja ratkaisutarjonta eri yksiköissämme mahdollistavat kokonaisvaltaisen palvelun. Yhdistämme maailman johtavien ohjelmistotalojen tuotteita ja omaa toimialaosaamistamme yksilöllisiksi asiakasratkaisuiksi.

Tuotekehitys lähellä asiakasta

Kotimainen, paikallinen toimintamme mahdollistaa tuotekehityksen lähellä asiakkaitamme. Asiakkaamme pääsevät vaikuttamaan ohjelmistojemme kehitykseen omien tarpeidensa mukaisesti. Teemme jatkuvaa kehitystyötä ja takaamme asiakkaillemme toimivat tulevaisuuden ratkaisut pitkäjänteisellä yhteistyöllä.

ERP

ERP tarjoaa liiketoimintakriittisiä tietojärjestelmiä yritysten ja organisaatioiden toiminnan ja talouden ohjaukseen. Yhdistämme maailman johtavien ohjelmistotalojen tuotteita ja omaa toimialaosuamistamme yksilöllisiksi asiakasratkaisuiksi. Lisäksi palveluvalikoimaamme kuuluvat konsultointi- ja tukipalvelut.

Solteqin tarjoamia ratkaisuja käyttävät sadat kaupan, logistiikan ja teollisuuden yritykset sekä julkishallinnon organisaatiot. Ratkaisujemme avulla voidaan ohjata ja tehostaa organisaatioiden ydintoimintoja.

Ratkaisut kumppanien ohjelmistoilla

Vahvuutemme on sovittaa yhteen omia ja kumppaneidemme tuotteita ratkaisuiksi, jotka soveltuvat parhaiten asiakkaidemme tarpeisiin.

Menestystekijöitämme ovat monipuolinen osaaminen, laaja ratkaisutarjonta sekä jatkuvat panostukset omien ohjelmistojen tuotekehitykseen. Asiantuntijamme tuntevat asiakkaidemme toimialojen liiketoimintaa ja prosesseja ja pystyvät hyödyntämään tietoa eri toimialojen välillä.

Toiminnanohjauksen tärkeimpiä kumppanituotteitamme ovat SAP:n ja Microsoftin toiminnanohjausjärjestelmät. SAP:n ja Microsoftin lisäksi kumppaneitamme ovat muun muassa IBM ja JDA.

Ratkaisujen avulla voidaan parantaa operatiivisten toimintojen ja talouden ohjauksen tehokkuutta ja tuottavuutta. Erityisesti ostojen optimointi on merkittävä tekijä asiakkaidemme liiketoiminnan kannattavuuden kehitykselle. Hankintojen järjestyminen ja oikeiden määrien tilaaminen vaikuttaa nopeasti yri-

tyksen tulokseen.

Toiminnan kasvaessa orgaanisesti tai yhdistymisten ja yrityskauppojen myötä myös tiedon määrä kasvaa ja sen hallinta vaikeutuu. Tietojärjestelmien integrointi mahdollistaa oikeellisen tiedon raportoinnin ja analysoinnin päätöksen tueksi. Kaikkiin ratkaisuihimme on sisäänrakennettuna tai integroitavissa visuaaliset mitarit sekä omatoimiset raportoinnit ja analysoinnit käyttäjien tarpeisiin mukautettujen vakioraporttien lisäksi.

Solteqin omat ratkaisut ja tuotekehitys

Solteq Merx on Solteqin kehittämä kaupan toimialalle tarkoitettu myynnin ja materiaalihallinnon järjestelmä. Merx-tuoteperhe sisältää kaikki suomalaisen ja eurooppalaisen



”Toimintamme painopisteitä ovat kannattavuuden sekä nykyasiakkaidemme palvelun laadun takaaminen,” kertoo Mira Sohlman, Liiketoimintajohtaja ERP.

ERP tehostaa talouden ja toiminnanohjausta

Solteqin ERP-liiketoiminta-alue (Enterprise Resource Planning) toimittaa asiakkailleen toiminnanohjausjärjestelmiä ja niitä tukevia optimointi-, raportointi- ja lisäarvoratkaisuja. Järjestelmät tarjoavat tehokkaat työkalut toimitusketjun hallintaan ja talouden ohjaukseen.



kaupankäynnin vaatimat ERP-toiminnot myynnin, logistiikan ja taloushallinnon suunnitteluun, ohjaukseen ja seurantaan. Järjestelmä tehostaa ketjuuntuneen kaupan, tukkukaupan ja maahantuojien toiminnanohjausta ja varastotoimintoja esimerkiksi integroitumalla kämmen-tietokoneisiin tai puheohjattuun keräilyyn. Merx skaalautuu muutaman käyttäjän järjestelmästä useiden satojen yhtäaikaisten käyttäjien järjestelmäksi.

Solteq DMS (Dealer Management System) on erityisesti autokaupan toimialan tarpeiden mukaan toteutettu kokonaisratkaisu, joka sisältää järjestelmät ajoneuvojen myyntiin, varaosa- ja huoltotoimintoihin, hallintoon ja raportointiin. Asiakkaita ovat ajoneuvojen maahantuojat, jälleenmyyjät, korjaamot sekä rahoitus-, vakuutus- ja leasingyhtiöt. Solteq AS on autokaupan uusi After Sales -ratkaisu huollon ja varaosatoimintojen hallintaan.

Sisäisesti olemme panostaneet projektinhallinnan kehittämiseen. Henkilöstöämme on valmennettu projektinhallintaan kansainvälisen IPMA-sertifoinnin (International Project Management Association) mukaisesti. Olemme myös kehittäneet asiakaspalveluamme kuvamalla asiakastukiprosessimme ja laajentamalla prosessin käyttöä.

Markkinatilanne 2010

Vuoden 2010 alussa asiakkaamme olivat vielä varovaisia investoinneissaan. Tyypillistä asiakkaillemme oli nykyratkaisujen hyödyntäminen ja kehittäminen. Järjestelmien kehittämisellä asiakkaat hakivat kustannussäästöjä ja optimoivat toimintaansa. Erityisesti kiinnostivat ratkaisut, joilla saavutettiin säästöjä lyhyellä takaisinmaksuajalla. Toiminnanohjausjärjestelmien yhteyteen toimitettiin uusia toiminnallisuuksia esimerkiksi raportoinnin ja hankinnan tehostamiseen.

Logistiikan kehittäminen on jatkunut yrityksissä taysaisena taantumasta huolimatta. Autokaupan toimialalla kevään 2010 markkinatilanne oli haastava, mutta syksyllä markkinat alkoivat piristyä.

Kokonaisuudessaan ERP-liiketoiminta-alue ei pääs-

Tiedot suoraan järjestelmistä eSales-verkkokauppaan

eSales-verkkokauppa on Solteqin oma ratkaisu yrityksille, jotka haluavat laajentaa myyntiään internetiin. eSales-verkkokauppa yhdistetään suoraan yrityksen toiminnanohjausjärjestelmään. Tiedot esimerkiksi tuotekuvauksista, hinnoista ja kuvista syötetään siten vain yhteen järjestelmään. Tämä nopeuttaa verkkokaupan käyttöönottoa ja vähentää päällekkäistä työtä, kun toimitukset voivat tapahtua suoraan ydinjärjestelmän osana. eSales-verkkokaupan ominaisuuksiin kuuluvat tilaukset, asiakaskohtaiset tuoteluettelot ja hinnat, reaaliaikaiset varastotiedot, käyttäjähallinta sekä uutuuskien ja kampanjoiden hallinta.

syntä vuoden taloudellisiin tavoitteisiinsa. Solteqin omien ratkaisujen osalta tilanne oli hyvä, mutta kilpailun kiristyminen oli nähtävissä taloudellisessa tuloksessa vuoden aikana myös omien ratkaisujen osalta.

Vuonna 2010 ERP-yksikön liikevaihto oli 16,6 M€ ja liiketulos -1,5 M€.

Referenssit

Solteq ERP -liiketoiminta-alueen asiakaskunta koostuu pienistä ja suurista kaupan, autokaupan, teollisuuden ja julkishallinnon organisaatioista. Vahvuutemme ovat pitkät asiakassuhteet, ja teemme jatkuvaa kehitystyötä sekä takaamme asiakkaillemme toimivat tulevaisuuden ratkaisut pitkäjänteisellä yhteistyöllä.

Vuonna 2010 jatkettiin Helsingin yliopistolle toteutetun laajan SAP-taloushallintojärjestelmän kehittämistä automatisoimalla prosesseja ja laajentamalla integraatioita. Vuonna 2010 loppuun saatettuja laajoja projekteja olivat muun muassa SKS Groupin Kiinan yksikön käyttöönotto ja Heinon Tukun toiminnanohjausjärjestelmän toinen vaihe. Metallikonserni Componenta otti Suomessa käyttöön SAP-järjestelmän, ja samalla toteutettiin konsernin rakennemuutoksesta johtuva järjestelmien kehityshankkeen ensimmäinen vaihe. Tuko Logisticsille toimitettiin kuljetusten optimointijärjestelmä sekä talous-

ja henkilöstöhallinnan järjestelmäudistuksen ensimmäinen vaihe.

Uusia projekteja toteutettiin muun muassa sähkö- ja automaatiotuotteiden tukkuliike Klinkmannille sekä kodinkoneliike Expert ASA:lle, joille molemmille toimitettiin asiakkuudenhallintajärjestelmä. Sisustusmyymäläketju Pentikille toteutettiin toiminnanohjausratkaisu Microsoft Dynamics NAV -järjestelmällä.

Wulff-Yhtiöille, joka myy ja markkinoi toimistotuotteita, liike- ja mainoslahjoja, it-tarvikkeita ja ergonomi-aa, käynnistettiin toiminnanohjausjärjestelmän version vaihto sekä sähköisen kauppapaikan kehityshanke. Vähittäiskauppaketju Minimanille käynnistettiin toiminnanohjaus- ja myymäläjärjestelmän kehityshanke.

Vuoden lopulla Solteq aloitti Suomen Punaisen Ristin Veripalvelun toiminnanohjausjärjestelmän uudistamisen Microsoft Dynamics NAV -ratkaisulla, jossa yhdistetään logistiikan, varastohallinnan ja taloushallinnon järjestelmät yhdeksi kokonaisuudeksi sekä automatisoidaan useita manuaaliprosesseja. Projektiin kuuluvat myös asiakas-, tilaus- ja toimitusprosessien siirtäminen uuteen järjestelmään. Veripalvelu tavoittelee hankkeella tietojärjestelmien yhtenäistämistä ja ylimääräisen työn minimoimista.

Case SKS Group: Uuden sukupolven ERP-järjestelmä Kiinaan

Solteq toimitti pitkäaikaiselle asiakkaalleen SKS Groupille SAP-toiminnanohjausjärjestelmän konsernin tytäryhtiöön Kiinaan. SKS Group on suomalainen koneenrakennusalan konserni, jonka kanssa Solteq on tehnyt pitkäaikaista ja laaja-alaista yhteistyötä. SKS käyttää Solteqin aiemmin toimittamia Merx myynti- ja materiaali- sekä Finance talousjärjestelmää. Solteq on toimittanut myös Cognos-teknologiaan perustuvan rapor-

toinnin, AWR-järjestelmän hankinnan optimointiin sekä Solteq eSales sähköisen kauppapaikan.

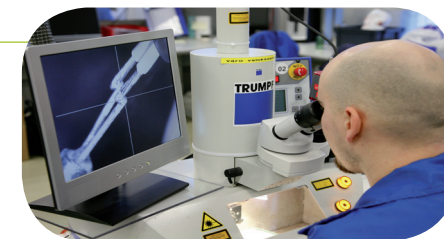
SKS hankki Kiinan-tytäryhtiönsä uuden sukupolven SAP-toiminnanohjausjärjestelmän, joka tukee konsernin strategisia tavoitteita ja voidaan jatkossa laajentaa kattamaan koko konsernin tarvitsemat toiminnot kaikissa ulkomaan yksiköissä.



Tavoitteena on parantaa reaaliaikaisen tiedon saatavuutta ja lisätä tehokkuutta automatisoimalla prosesseja. Järjestelmä kattaa talouden, myynnin, materiaali- ja tuotannonhallinnan ja raportoinnin.

Projektin käyttöönotto toteutettiin hyödyntäen SAP:n parhaita käytäntöjä, Solteqin esiparametroituja prosesseja sekä tuotteistettua käyttöönottomenetelmää. Projekti järjestelmän laajentamiseksi kattamaan SKS:n Ruotsin ja Puolan toiminnot on meneillään.

SKS Groupin tuote- ja palveluvalikoimaan kuuluvat automaation, sähkötekniikan, voimansiirron, mekaniikan ja koneenrakennuksen komponentit, sähkökäytöt ja ohjausjärjestelmät, konenäkötekniikan tuotteet ja ratkaisut, suunnittelu ja palvelut, kokoonpanot ja sopimusvalmistus sekä huolto ja ylläpito. SKS:n tuotevalikoima sisältää yli 180 000 tuotenimikettä.



Näkymät vuodelle 2011

Vuoden 2011 näkymät Solteqin ERP-toiminnalle ennakoivat maltillista kasvua. EK:n marraskuun suhdannebarometrin mukaan näkymät ovat kohentuneet palveluyrityksissä, joiden myyntitodukset lähikuukausille ovat melko hyvät.

Yritysten logistiikan kehittäminen ja varastojen optimointi jatkuivat taantuman aikana tasaisina ja niiden odotetaan lisääntyvän vuonna 2011. Julkishallinnon toiminnan ja talouden ohjauksen tehostamispaineet jatkuvat, ja julkisen sektorin hankkeiden määrän odotetaan kasvavan.

Pilvipalveluiden hyödyntäminen etenee. Kokoamme tiettyjen sektoreiden asiakkaita yhteen kehittämään heidän tarpeisiinsa soveltuvia pilvipalveluratkaisuja, joilla voidaan jaetuista laitteisto- ja ohjelmistoympäristöistä

Solteq on merkittävä toiminnan- ja taloudenohjauksen toimittaja Suomessa.

tarjota uusia palveluita kustannustehokkaammin.

ERP-yksikön toiminnan painopiste vuonna 2011 on nykyasiakkaidemme palvelun kehittämisessä. Solteqin organisaatiouudistus on tuonut esiin sekä vahvuuksia että pullonkauloja, joihin molempiin tartumme entistä rivakammin.

Panostamme erityisesti projektinhallinnan parantamiseen. Asiakaspalveluprosessin tarkentamisen myötä parannamme myös reagointinopeuttamme.

Tavoitteenamme on pitkäjänteinen, kannattava kasvu. Kannattavuuden lisäksi kiinnitämme erityistä huomiota nykyasiakkaiden palvelun laadun ja jatkuvuuden takaamiseen.

ERP vuonna 2010

Liikevaihto	16,6 milj. €
Liiketulos	-1,5 milj. €

- Asiakkaamme investoivat uusiin tietojärjestelmiin ja jatkoivat nykyratkaisujensa hyödyntämistä ja kehittämistä
- Solteqin omien ratkaisujen osalta tulos oli hyvä

EAM

Solteqin EAM-ratkaisujen avulla organisaatiot ennakoivat tuotantolinjojensa huoltotarpeita, seuraavat vikahistoriaa ja hallitsevat koneiden ylläpitoon liittyviä materiaalivirtoja. Huoltopalveluyritykset voivat ratkaisullamme optimoida koko huoltotoiminnan prosessia sopimuksista töiden- ja resurssienhallintaan sekä laskutukseen.

Solteqilla on pitkä kokemus kunnossapidon toiminnanohjauksesta, ja olemme alan markkinajohtaja Suomessa. Solteqin EAM-ratkaisuja käyttävät sadat yritykset parissakymmenessä maassa. Asiakkaamme ovat energia- ja tuotantolaitoksia, prosessi- ja konepajateollisuuden yrityksiä, kunnossapidon palveluyrityksiä sekä tuotantolaitteiden toimittajia, jotka tarjoavat huoltopalveluja.

Kunnossapidon ja huoltopalvelun toiminnanohjausjärjestelmät

EAM-yksikön vahvuuksia ovat kunnossapidon ja huoltopalvelun prosessien laaja-alainen tuntemus sekä kotimainen, paikallinen toiminta ja tuotekehitys lähellä asiakkaitamme. Tarjoamme uusimpia menetelmiä ja kansainvälisiä alustoja, joiden ominaisuuksia ja käytettävyyttä muokkaamme asiakkaidemme tarpeiden mukaan.

EAM-ratkaisujen avulla työt tehdään oikeaan aikaan, oikeilla resursseilla, välineillä ja oikealla tavalla – ja myös laskutetaan. Ajantasainen tieto helpottaa päätöstentekoa ja suunnittelua ja luo edellytykset toiminnan jatkuvalle kehittämiselle. Laitteiden ja tuotantolinjojen elinkaari pitenee oikean käytön ja huollon myötä. Tällöin käyttöomaisuusinvestoinneista saadaan

optimaalisin hyöty.

Tavoitteena on myös välttää yllättäviä tuotannon keskeytyksiä ja laitteiden vikaantumisia. Aika-, resurssi- ja energiahukat ovat suuria, jos tuotanto joudutaan yllättäen pysäyttämään. Yllättäviinkin seisokkeihin voidaan järjestelmissä kuitenkin varautua kirjaamalla niiden aikana tehtävät tarpeelliset huollot etukäteen.

Solteqin omat ratkaisut ja tuotekehitys

Solteqin EAM-ratkaisut perustuvat pääosin Solteqin omiin Solax-, Arttu-, Artturi- ja PowerMaint-ohjelmistotuotteisiin.

Uuden Solax-ohjelmistomme tuotekehitysvaihe saatiin suunnitellusti päätökseen vuoden 2010 loppuun mennessä. Solax on Microsoft Dy-



”EAM-ratkaisut tehostavat tuotantoa, huoltoa ja kunnossapitoa, ja asiakkaidemme mahdollisuudet palvelulla omia asiakkaitaan paranevat,” kuvailee Matti Saastamoinen, Liiketoimintajohtaja, EAM.

EAM tuo tehoa ja varmuutta kunnossapitoon ja huoltopalveluihin

Solteq EAM -liiketoiminta-alue (Enterprise Asset Management) tarjoaa ohjelmistoratkaisuja ja palveluja tuotanto-omaisuuden, kunnossapidon ja huoltopalvelujen hallintaan. Päämääränä on tuotantolinjojen ja laitteiden käyttövarmuus sekä huoltojen ja seisokkien suunnitelmallinen toteutus.



Solax-ohjelmisto sai hyvän vastaanoton

Solax on Solteqin kehittämä uusi sovellus teollisuuden tuotanto-omaisuuden, materiaalien, huollon ja kunnossapidon hallintaan. Microsoft Dynamics AX -teknologia-alustalle kehitetty ohjelmisto on suunniteltu erityisesti energia- ja tuotantolaitosten, prosessi- ja konepajateollisuuden sekä kunnossapidon palveluyritysten tarpeisiin.

Solax ottaa huomioon eri kohderyhmien tarpeet. Järjestelmä tarjoaa joustavat mahdollisuudet seurata ja kerätä tietoja käyttäjän tehtävien mukaisten näkymien avulla. Solax on päätelaiteriippumaton järjestelmä ja tukee

namics AX -teknologia-alustalle kehitetty ohjelmisto tuotanto-omaisuuden, materiaalien, huollon ja kunnossapidon hallintaan.

Solax ottaa huomioon eri kohderyhmien tarpeet ja tarjoaa mahdollisuuden seurata ja kerätä tietoja käyttäjän tehtävien mukaisten näkymien avulla. Solax on skaalautuva ja joustava järjestelmä, joka tukee mobiilia raportointia suoraan kentältä.

Lähitulevaisuudessa Solteqin EAM-järjestelmien kehityksen painopiste on käytettävyyden parantamisessa. Lisäarvoratkaisuilla, kuten portaaleilla, web-käytöllä ja muilla käyttöliittymillä tarjotaan olennaiset tiedot selkeässä näkyvässä esimerkiksi roolipohjaisesti. Järjestelmien käytettävyyttä tehostetaan myös integroimalla ne osaksi yrityksen muuta järjestelmäkokonaisuutta.

Solteq osallistuu aktiivisesti eri tutkimusprojekteihin, kuten VTT:n Maintenance KIBS -projektiin, jossa kehitetään uudenlainen menetelmä tuotteiden ja palveluiden rinnakkaiseen suunnitteluun. Menetelmällä pystytään lisäksi arvioimaan vaihtoehtoisten tuote-palvelukonseptien elinkaarikustannuksia ja -tuottoja.

Solteq on mukana myös VTT:n ja Tekesin Mobile Maintenance -projektissa, jossa etsitään parhaita käytäntöjä kunnossapidon toimintojen hallinnoimiseen mobiilisti.

mobiilia raportointia suoraan kentältä matkapuhelimella, kannettavalla tietokoneella tai PDA-laitteella. Mobiilin raportoinnin avulla työlisterit ja työtiedot saadaan heti ajan tasalle.

Solteq EAM -ratkaisu hyödyttää varsinkin tiukassa kilpailuympäristössä toimivia organisaatioita, jotka hakevat uusia tapoja kannattavuutensa ja kilpailukykynsä vahvistamiseen. Solax-ohjelmiston vastaanotto asiakkaidemme piirissä on ollut hyvin myönteinen.

Markkinatilanne

Vuoden 2010 alkupuolella EAM-liiketoiminta-alueen markkinatilanne pysyi haasteellisena. Etenkin teollisuusyritykset olivat taantuman johdosta edelleen varovaisia investoinneissaan. Vientiryitysten markkinat eivät elyneet vielä alkuvuonna odotustemme mukaisesti. Edellisen

Solteq on markkina-johtaja teollisuuden kunnossapidon tietojärjestelmien toimittajana Suomessa.

vuoden teollisuustuotannon notkahduksen jäljiltä uusien järjestelmäinvestointien kysyntä jatkui maltillisella tasolla. Vuoden aikana keskitettiin olemassa olevien järjestelmien käytön tehostamiseen sekä tulevien järjestelmäinvestointien suunnitteluun. Aktiiviset myyntipanostukset vuoden 2010 aikana kasvattivat kuitenkin hankekantaa.

Uusi Solax-ohjelmistomme sai innostuneen vastaanoton ja lähtökohdat sen kysynnälle ovat hyvät. Järjestelmä vastaa markkinoiden tarpeeseen sekä kunnossapidon että huoltopalvelujen ja kenttähuollon alueella.

Vuoden 2010 aikana toteutettiin useita soveltuvuusanalyysi- ja pilottihankkeita, joiden odotetaan realisoituvan toimitusprojekteiksi vuoden 2011 aikana.

Koska markkinat elpyivät odotettua hitaammin ja

muutamien suurten hankkeiden toteutus siirtyi vuodelle 2011, EAM-yksikkö jäi vuoden 2010 tavoitteistaan. Vuonna 2010 Solteq EAM -liiketoiminta-alueen liikevaihto oli 3,5 M€ ja liiketulos -1,0 M€.

Referenssit

Kainuun Voima Oy:n mittavassa järjestelmä uudistuksessa yhtiön kunnossapidon, ostotoiminnan ja laitudokumentaation hallinta keskitetään Solteq EAM -kokonaisratkaisuun. Ratkaisulla hallitaan Kainuun Voiman koko tuotanto-omaisuuden kunnossapitoa sisältäen lämpövoimalaitoksen pää- ja varakattiloiden sekä kolmen vesivoimalaitoksen kunnossapidon. Lisäksi ratkaisulla ohjataan koko yrityksen ostotoimintaa ja ylläpidetään ympäristö- ja laitudokumentaatiota. Käyttöönottoprojektin jälkeen Solteq vastaa järjestelmän ylläpito- ja tukipalvelusta.

EAM:n muita uusia asiakkaita olivat esimerkiksi Rauma Stevedoring, Lassila & Tikanoja, Myllyn Paras sekä Maintpartner. Maintpartner hallinnoi jatkossa kaikkien Vaasan Oy:n Suomen tehtaiden kunnossapitoa Solteqin EAM-järjestelmällä.

Vuoden 2010 aikana toteutettiin kunnossapidon varaosavarojen mobiiliratkaisuja muun muassa UPM Timberille, Etelä-Savon Energialle ja Sucrokselle.

Solaxin käyttöönotto Empowerilla Suomessa jatkui vuonna 2010. Myös UPM Timberin ja Nokian Renkaiden järjestelmälaajennusten toimitusprojektit jatkuivat vuoden 2010 aikana suunnitelmien mukaisesti. Helsingin seudun ympäristöpalvelut-kuntayhtymän Jätevedenpuhdistus osaston kanssa toteutettiin mittava järjestelmälaajennus, jossa järjestelmän käyttäjämäärä lähes kaksinkertaistui entisestä ja uusia toiminnallisuuksia otettiin käyttöön.

Kiilto Oy laajensi Solteqin EAM-järjestelmän käyttöä Venäjän tuotantolaitokselleen. Venäjällä muita asiakkaitamme ovat esimerkiksi Nokian Renkaat, Pietarin jätevedenpuhdistamo ja UPM-Kymmene Timber.

Näkymät vuodelle 2011

Lähtökohdat Solteqin EAM-palveluiden kysynnälle vuonna 2011 ovat vuoden takaista paremmat. EK:n suhdannebarometrin mukaan teollisuusyritysten tuotanto kasvoi jonkin verran syksyllä. Lähikuukausien aikana tasaisen kasvun ennustetaan jatkuvan. Teollisuusyritykset odottavat suhdanteiden vähitäistä kirkastumista, mutta elpyminen näyttää melko verkkaiselta. Energia-alan investoinnit sen sijaan jatkuvat vilkkaina, eikä taantuma ole vaikuttanut niihin merkittävästi.

Viime vuosien tiukan kustannus seurannan myötä monet asiakkaat ovat tiedostaneet tietojärjestelmien arvon toimintansa tehostajana. Olemassa olevien järjestel-

Vahvuuksiamme ovat uusimmat teknologiat, jatkuva kehitystyö lähellä asiakkaitamme sekä pitkä kokemus kunnossapidon ja huoltopalvelun prosesseista ja niiden tukemisesta ohjelmistoilla.

mien kehittämistä jatketaan. Tulevaisuuteen investoidaan laajemmin vaihtamalla järjestelmiä täysin uuteen. Liiketoimintajohto kiinnittää entistä enemmän huomiota laitteiden ja tuotantolinjojen kunnossapitoon tuotannon kriittisenä tekijänä. Markkinoille tulee uusia kunnossapidon palveluyrityksiä, jotka tarvitsevat järjestelmiä ohjaamaan toimintaansa. Taantuman jälkeen monet laiteoimittajat investoivat huoltopalvelutoimintansa kehittämiseen, sillä se tarjoaa kassavirtaa ja kannattavuutta myös huonoissa suhdanteissa. Energia-alan yritykset jatkavat investointejaan uusiin laitoksiin, jolloin huollettavien kohteiden määrä ja hallittavuus kasvaa. Tämä lisää tarvetta ohjata toimintaa.

Uuden Solax-ohjelmiston myönteinen vastaanotto luo hyvät mahdollisuudet vahvistaa Solteqin EAM-liiketoiminta-alueen asemaa kunnossapidon ohjelmistojen markkinajohtajana Suomessa.

EAM vuonna 2010

EAM vuonna 2010

Liikevaihto	3,5 milj. €
Liiketulos	-1,0 milj. €

- Teollisuuden investoinnit jatkuivat maltillisina
- Asiakkaat ottivat uuden Solax-ohjelmiston vastaan myönteisesti

Case RAY: Toimintavarmuutta raha-automaattien kunnossapitoon

Raha-automaattiyhdistys valitsi Solteqin Solax-ohjelmiston raha-automaattien kunnossapidon ohjausjärjestelmäksi. Järjestelmällä ohjataan noin 20 000 raha-automaatin asennus-, kunnossapito- ja huoltotoimintoja, joita suorittaa yhteensä noin 200 huoltoedustajaa ja pelisalien huoltovastaavaa.

Uusi järjestelmä integroidaan kiinteäksi osaksi RAY:n nykyistä toiminnanohjausjärjestelmää. Järjestelmävalinnassaan RAY painotti vahvaa kumppania, jatkuvuutta, tulevaisuuden ratkaisujen kehittämistä ja järjestelmän käytettävyyttä. Etäyhteyden avulla verkossa kiinni olevat au-

tomaatit lähettävät tietoja suoraan järjestelmään, joka priorisoi tehtäviä ja ohjaa oikeat henkilöt oikeaan kohteeseen tekemään huolto- ja kunnossapitotöitä. Kentältä lähetetään tiedot suoritetusta työstä suoraan järjestelmään mobiilikäyttöliittymän kautta. Järjestelmä ilmoittaa myös ennakkohuoltojen tarpeesta. Ratkaisu koostuu Solax-järjestelmästä ja siihen liitetystä Fifth Element Oy:n toimittamasta päätelaiteriippumattomasta mobiilikäyttöliittymästä sekä Solteq HUB -integraatioalustasta.



DATA

Data -liiketoiminta-alueen tarjoamalla palveluilla varmistetaan, että asiakkaiden liiketoimintaa tukevien järjestelmien tiedot ovat laadukkaita, keskenään yhdenmukaisia ja ajan tasalla. Lopputuloksena tietojärjestelmien käyttö on sujuvaa ja tiedot luotettavia.

Keskitetyn masterdatan hallinnan avulla saavutetaan konkreettisia säästöjä muun muassa ostoissa ja varastonhallinnassa. Toimintaa ohjaavat raportit ovat tietosisällöltään luotettavia ja reaaliaikaisia.

Solteq on edelläkävijä ja strateginen kumppani liiketoimintakriittisen tiedon laadun parantamisessa, ylläpidossa ja teknologiatoimiuksissa.

Palvelut masterdatan laadun varmistamiseen

Tietojärjestelmät eivät toimi tehokkaasti, jos niiden sisältämä masterdata ei ole eheää ja

laadukasta. Tietojen laatua alentavat vaihtelevat ylläpitokäytännöt, saman tiedon esiintyminen erilaisena useassa järjestelmässä ja yhteisten sääntöjen puuttuminen. Pääallekkäinen, puutteellinen tai väärässä muodossa oleva liiketoiminnallinen perustieto aiheuttaa turhia kustannuksia ja vaikeuttaa tietojärjestelmien käyttämistä.

Solteqin tarjoamat masterdata-palvelut jakaantuvat kolmeen osa-alueeseen:

- masterdatan laadun parantamiseen ja rikastamiseen
- ulkoistettuun masterdatan ylläpitoon sekä
- masterdatan hallinnan teknologiaratkaisuihin

Pitkä kokemuksemme ja asiantuntemuksemme masterdatan laadunparannusprojekteista yhdistettynä käyttämiimme

ohjelmistoratkaisuihin ja kertyneisiin tuotetietopankkeihin takaavat asiakkaillemme luotettavat liiketoiminnan perustiedot. Olemme toteuttaneet sekä nykytilan analyyseja asiakkaittemme yksittäisille tietojärjestelmille että laajamittaisia globaalien tietovarastojen laadunparannus- ja rikastamisprojekteja.

Palvelukeskusmallisessa masterdatan ylläpidossa asiakkaamme voivat tilata meiltä valmista ja laadukasta tuote-, asiakas- tai toimitajatietoa. Toimitamme tiedot tarvittavina kieliversioina joko suoraan asiakkaan omaan tietojärjestelmään tai erilliseen masterdata-tietokantaan, josta tietoa jaetaan eri järjestelmien käyttöön. Voimme toimia joko täysin ulkoistettuna yhteistyökumppanina tai osana asiakkaan omaa masterdata-tiimiä.

Solteq tarjoaa kattavan ohjelmistoalustan laajamittaiseen masterdatan elinkaaren hallintaan. Tiedon vastaanottoportaalit, keskitet-



”Olemme edelläkävijä ja strateginen kumppani yritysten tiedon laadun parantamisessa ja ylläpidossa,” kertoo Jouko Kiiveri, Liiketoimintajohtaja, DATA

Data tuottaa oikeat perustiedot liiketoiminnan tueksi

Solteq Data -liiketoiminta-alue tarjoaa palveluja liiketoimintakriittisen tiedon laadun parantamiseen ja ulkoistettuun ylläpitoon sekä tiedon keräämiseen. Lisäksi yksikkö tarjoaa teknologioita verkkokaupan ja eri tietojärjestelmien keskinäiseen integrointiin. Ratkaisujen avulla varmistetaan liiketoiminnan sujuvuus sekä masterdatan yhdenmukaisuus ja käytettävyys.



DATA vuonna 2010

Liikevaihto	2,8 milj. €
Liiketulos	-1,4 milj. €

- Suhdanteet vaikuttivat tiedonhallintapalveluihin
- Masterdatan ylläpitopalvelut kasvoivat

Masterdatan hallinta

Masterdatan hallinnan (Master Data Management, MDM) avulla harmonisoidaan perustietoelementtejä, jotka ovat yhteisiä organisaation eri prosesseille.

Esimerkkejä masterdatasta ovat asiakas-, tuote-, toimittaja-, henkilöstö- ja organisaatitiedot sekä tilikartta. Masterdatan hallinta edellyttää organisaation yhteistä tiedonhallintimallia, yhdenmukaisia määrittelyjä, tiedon hallintaa tukevaa arkkitehtuuria sekä teknologiaa.

ty masterdatan hallinnointi omassa tietokannassaan, keskitetty ja valvottu integraatioalusta sekä masterdatan raportointiin liittyvät ratkaisut muodostavat kokonaisuuden, joka kattaa kaikki masterdatan elinkaaren aikana tarvittavat palvelut.

Markkinatilanne

Suuret teollisuusyritykset ovat edelläkävijöitä masterdatansa hallinnassa Suomessa. Yleisesti yrityksissä on käytössä edelleen osittaisia teknisiä ratkaisuja. Hallinnointimallit, omistajuudet ja organisaatio ovat usein määrittelemättä ja tiedon laadullisia ongelmia esiintyy. Ongelmien laajuuden ja monimutkaisuuden vuoksi masterdatan kehitysprojektit vaativat yrityksen ylimmän johdon ymmärrystä ja tukea.

Tällä hetkellä masterdata-projektien käynnistäminen yleisimpiä syitä ovat uuden laajan tietojärjestelmän käyttöönottoprojektit, verkkokaupan lisääntynyt käyttö tai laajamittaiset tekniset arkkitehtuurimuutokset yrityksessä. Toiminnan uudelleenorganisointi antaa aiheen harmonisoida yhteistä masterdataa ja sen ylläpitoa. Myös projektien lyhyet takaisinmaksuajat lisäävät kiinnostusta masterdata-palveluihin.

Alalle on vuoden 2010 aikana tullut lisää palveluntar-

Tämän lisäksi tiedon omistajuus, vastuut sekä tiedonhallinnan prosessit on määriteltävä selkeästi.

Masterdatan hallintaan liittyvät:

- tiedon laadun varmistaminen organisaatiossa
- yhdenmukaiset masterdataan liittyvät määritelmät ja käsitteet
- tiedon hyödyntämisen lisääminen prosesseissa
- tiedon hallintimallin avulla määritetyt tiedon omistajuudet ja vastuut

joajia ja osaamista. Odotettavissa on, että tulevaisuudessa masterdata huomioidaan luonnollisena osana kaikissa yrityksen tietojärjestelmien muutostilanteissa.

Solteq Datan palveluiden kysyntää lisäävät yleisen taloustilanteen paraneminen ja kiinnostuksen kasvu masterdatan hallintaan.

Solteq Data -liiketoiminta-alueen liikevaihto vuonna 2010 oli 2,8 M€ ja liike-tulos -1,4 M€.

Referenssit

Solteq Datan asiakkaat ovat pääosin teollisuusyrityksiä, mutta kiinnostus palveluiden hankintaan on kasvanut myös muilla toimialoilla.

Tarjoamme kattavaa palvelua yritysten masterdatan ylläpitoon ulkoistettuna liiketoimintana. Tietojärjestelmissä ylläpidettävä tieto ja työhön tarvittava henkilöstön määrä vaihtelee yrityksissä useiden eri tekijöiden vaikutuksesta. Solteq pystyy tarjoamaan asiakkailleen joustavuutta ja ammattitaitoisia ylläpitoresursseja sekä riskien hallintaa kulloisenkin tarpeen mukaan.

Vuoden 2010 aikana olemme ylläpitäneet palvelukeskemme kautta muun muassa Outokummun ja Outotecin toiminnanohjausjärjestelmien masterdataa.

- etukäteen määritetyt prosessit tiedon luonti- ja ylläpitovaiheissa
- läpinäkyvyys ja yhdenmukainen kuva koko organisaation toiminnasta.

Masterdatan hallinnan avulla luodaan yhtenäiset, operatiivisista sovelluksista riippumattomat tiedon hallinta-prosessit masterdatan hyödyntämiseen, luomiseen, päivittämiseen sekä poistamiseen.

Näkymät vuodelle 2011

Forrester Researchin ennusteen mukaan maailman masterdata-markkinat kasvoivat kuusinkertaisiksi vuodesta 2006 vuoteen 2011 mennessä. Vuonna 2014 kaksi kolmasosaa Fortune 1000 -yrityksistä tulee käyttämään toiminnassaan jonkinlaista masterdatan hallintaratkaisua.

Masterdataan liittyvien palvelumarkkinoiden odotetaan kasvavan myös Suomessa ensin kansainvälistyvissä suuryrityksissä ja myöhemmin keskisuurissa yrityksissä. Myös julkishallinnon piirissä odotetaan kuluvana vuonna käynnistyvän suuria masterdataan liittyviä kehityshankkeita.

Kaikki suuret ohjelmistojen tarjoajat ovat tuoneet markkinoille viime vuosien aikana omia masterdatan hallintaan liittyviä teknologia-alustojaan. Näiden teknologioiden pilotointiprojekteja tuotantokäyttöä varten aloitetaan kuluvana vuonna useissa yrityksissä. Teknologiapilotointien onnistumisen edellytyksinä ovat laadukas masterdata ja toimivat ylläpitoprosessit.

Kun ymmärrys toimialueen merkityksestä kasvaa ja teknologiapilotoinnit, palveluliiketoiminta sekä alalle syntynyt palvelutarjonta lisääntyvät, odotamme myös Solteq Data -liiketoiminnan kasvavan vuonna 2011.

STORE

Tavoitteemme on auttaa kauppiaita varmistamaan, että heillä on tarjolla oikeita tuotteita oikea määrä, oikeaan aikaan ja oikeaan hintaan. Solteqin ratkaisut kattavat kaupan koko arvoaketjun. Myymälän kassajärjestelmän lisäksi tarjoamme järjestelmiä varaston, ostojen ja jakelun hallintaan, kirjanpitoon ja laskutukseen. Kokonaisvaltainen myymäläratkaisu voidaan integroida toiminnanohjausjärjestelmään.

Solteq STORE palvelee kaikenkokoisia yrityksiä. Asiakaskuntamme kattaa koko toimialan tukkukaupoista vähittäiskauppaan ja yhden hengen myymälöistä satojen käyttäjien kauppaketjuihin ja monimyyvälöihin.

Solteq on Suomen kokenein itsenäinen kaupan toimialan IT-kumppani. Muoti-, erä- ja urheilukaupan järjestelmätoimittajana olem-

me markkinajohtaja Suomessa. Rautakaupan ja aktiivihintakaupan järjestelmätoimituksissa markkina-asemamme on vahva.

Kassa- ja myymäläjärjestelmät

Vahvuksiamme ovat pitkä kokemus, kaupan toimialan tuntemus, asiakkaillemme räätälöivät omat tuotteemme sekä osaamisemme teknologian kärjessä. Olemme asiakkaillemme osaava ja nopean asiakastuen tarjoava suomalainen kumppani.

Solteqin myymäläjärjestelmät sisältävät kassajärjestelmän lisäksi toiminnan- ja ketjunohjaukseen liittyviä ominaisuuksia. Järjestelmien avulla kauppias tietää, mitä tuotteita asiakkaat ostavat ja mihin aikaan, mitkä tuotteet tuovat kannattavuuden ja mitkä tavarat jäävät

varastoon.

Pienen myymälän kassajärjestelmän avulla vastaanotetaan maksukortit ja seurataan päivittäistä myyntiä. Järjestelmää voidaan joustavasti laajentaa yrityksen toiminnan kasvaessa. Laajempaan kassajärjestelmään voidaan sisällyttää esimerkiksi tuotteiden tunnistuskoodit, hinnat, pakkauskoot, voimassaoloajat ja toimittajat. Järjestelmiin integroidaan uusimman teknologian mukaiset maksupäätteet. Kassalaitekumppanimme on HP ja kassajärjestelmäkumppanimme Wincor Nixdorf.

Myymäläjärjestelmiemme avulla hallitaan myös suuren erikoistavarakauppaketjun varastot, ostot ja jakelun hallinta. Kokonaisratkaisuun voidaan liittää lisäarvotuotteita kuten verkkokauppa, itsepalvelukassa, hinnantarkistuspäätteet ja kanta-asiakaskortit.



”Vuosi 2010 oli STORE-liiketoiminta-alueelle uusasiakashankinnan kannalta menestys,” kertoo Markus Mäkelä, Liiketoiminta-johtaja, STORE.

STORE nostaa kaupan kannattavuutta

Solteq STORE -liiketoiminta-alue toimittaa kassa- ja myymäläjärjestelmiä kaupan tarpeisiin. Ratkaisuilla tehostetaan erikoistavarakauppojen ja kaupakettujen koko arvoketjua ostoista kirjanpitoon ja asiakkuudenhallintaan.



Järjestelmistä kauppias saa kattavat tiedot liiketointapäättöstensä tueksi, ja kaupan henkilökunnalta vapautuu aikaa asiakaspalveluun.

Solteqin omat ratkaisut ja tuotekehitys

Solteq Tekso on Solteqin omana tuotekehitystyönä rakennettu myymäläjärjestelmä erikoistavarakauppiaille. Vuonna 2010 kehitimme järjestelmän käytettävyyttä ja lisäsimme siihen asiakkaiden toivomia piirteitä.

Kassajärjestelmän lisäksi Teksoon kuuluvat muun muassa kassalaitteet oheislaitteineen, asennukset, koulutuspalvelut, tietoliikenneyhteydet sekä tekninen ylläpito ja palvelut. Järjestelmä voidaan integroida kirjanpitoon tai muihin taloushallinnon järjestelmiin. Järjestelmään on yhdistetty maksukorttikäsittely, ja maksaminen onnistuu kaikilla maksuvälineillä ja valuutoilla. Kassajärjestelmän raporteista nähdään, mitä tuotteita myymälöissä ja varastoissa on jäljellä.

Solteq tarjoaa asiakkailleen myös palveluverkon, johon sisältyvät myymälän internet-yhteydet ja palomuurit. Palveluverkko mahdollistaa tietojen jakamisen myymälöihin ja niiden välillä turvallisesti.

Internetsivut ovat monelle yritykselle tärkeä myynti- ja markkinointikanava. Koodiviidakon Viidakstore-verkkokauppa on helppokäyttöinen ratkaisu ja integroitu Solteq Tekso -myymäläjärjestelmään. Tuotetiedot päivittyvät automaattisesti myymälä- ja varastojärjestelmän sekä verkkokaupan välillä.

Markkinatilanne

Vuonna 2010 kilpailu kaupan alan kassa- ja

myymäläjärjestelmien toimituksissa jatkui kovana. Solteq STORE menestyi kuitenkin kilpailussa hyvin onnistuneen kontaktoinnin, vahvuksiemme esiin tuomisen ja oikean hinnoittelun ansiosta.

Vuosi 2010 oli Solteq STORE:lle menestys uusasiakashankinnan kannalta. Vuoden aikana järjestelmiemme piiriin tuli noin sata uutta myymälää. Myös pitkäaikaiset asiakkaamme tekivät järjestelmäinvestointeja. Olemassa olevien järjestelmien kehitys jatkui hyvää, tasaista tahtia.

Pienet ja keski-suuret asiakkaamme jatkoivat integrointeja esimerkiksi kassajärjestelmien ja kirjanpidon välillä.

Yhtenäiseen euromaksualueeseen SEPA:an yhteensopivien, sirullisten maksukorttien käyttöönotto toi mukanaan sirukortteja hyväksyvien maksupäätteiden ja maksupäätteohjelmistojen asennuksia.

Korttimaksamisen tietoturvastandardi PCI lisää jatkossa järjestelmä uudistuksia. Point Transaction Finland on PCI-standardoitu kumppanimme.

Vuonna 2010 Solteq STORE -liiketoiminta-alue saavutti tavoitteensa sekä liikevaihdon että tuloksen osalta. STORE-yksikön liikevaihto vuonna 2010 oli 4,1 M€ ja liike-tulos -0,4 M€.

Referenssit

Jesper Junior -lastenvaateketjulle toimitettiin uusi myymäläjärjestelmä ketjunohjaukseen. Suomalaisen Jesper Juniorin jälleenmyyntiketjuun kuuluu kymmenen myymälää ja verkkokauppa sekä laaja kotimyyjäverkosto. Solteq toimitti Jesper Juniorille kassalaitteet sekä hallinnon ja markkinoinnin ohjelmistot. Järjestelmiin sisältyivät raportointi, reskontrat, ostotilaustoiminnot,

jälleenmyyjien myyntitilaustoiminnot, kanta-asiakasjärjestelmä, verkkokauppa sekä varastojärjestelmä käsipääteratkaisuineen. Myymäläjärjestelmään integroitu verkkokauppa toimii myös 150 kotimyyjän tilauskanavana suoraan varastolle. Varastojärjestelmässä on uusia, keräilyä helpottavia ominaisuuksia.

Mr. Big on kotimainen vaateketju, joka myy vaatteita ja kenkiä isoille ja pitkille miehille. Yhtiöllä on seitsemän myymälää ja verkkokauppa. Solteq toimitti Mr. Bigille myymäläjärjestelmän ketjunohjaukseen. Järjestelmän myötä kaikkien myymälöiden varastosaldot näkyvät missä tahansa toimipisteessä. Läpinäkyvämpi ketjun hallinta helpottaa ostojen suunnittelua ja jaksottamista.

Näkymät vuodelle 2011

Arvioimme Solteq STORE -liiketoiminta-alueen tuotteiden ja palveluiden kysynnän jatkuvan hyvänä myös vuonna 2011. Tilastokeskuksen mukaan kaupan liikevaihdon suotuisa kehitys jatkui syksyllä 2010. Tilastokeskuksen kuluttajabarometrin tiedot ennakoivat vähittäiskaupan liikevaihdon myönteisen kehityksen jatkuvan lähikuukausina.

Korttimaksamisen tietoturvastandardi PCI (Payment Card Industry Data Security Standard) tuo mukanaan järjestelmä uudistuksia. Tavoitteena on turvata kortinhaltijoiden tilitiedot kaikissa olosuhteissa ja nostaa kaikkien korttitietojen käsittelyjen tahojen tietoturvasäilytysmahdollisimman korkeaksi.

Kassajärjestelmiä integroidaan toiminnanohjaus- ja kulunvalvontajärjestelmiin yhä enemmän. Kun tiedetään, milloin ja missä ostovoimaisimmat asiakkaat ovat liikkeellä, voidaan työvuorot ja tuotesijoittelu suunnitella paremmin asiakkaiden tarpeita vastaaviksi.

Myös asiakkaiden ostokäyttäytymisen seuranta li-

sääntyy. Kanta-asiakasjärjestelmiä kehitetään ja käytetään kohdennettavaan markkinointiin. Esimerkiksi lapsiperheille voidaan tarjota heille sopivia tuotteita.

Kauppakeskusten rakentaminen lisää uusien kassa- ja myymäläjärjestelmien tarvetta. Pienet ja keskisuuret kaupan alan yritykset hakevat järjestelmäinvestoinneilla kustannussäästöjä lyhyellä takaisinmaksuajalla.

Tehtävämme on auttaa kauppaa kannattamaan. Odotamme ratkaisujemme tuottavan hyvää tulosta sekä meille että asiakkaillemme myös vuonna 2011.

STORE vuonna 2010

Liikevaihto	4,1 milj. €
Liiketulos	-0,4 milj. €

- Järjestelmiemme piiriin tuli noin sata uutta myymälää

Case The Body Shop: Kassajärjestelmästä tietoa kampanjoiden onnistumisesta

Kansainvälinen kosmetiikkaketju The Body Shop valitsi Suomen-myymlöidensä uuden kassajärjestelmän toimittajaksi Solteqin. The Body Shop halusi kassajärjestelmätoimittajan, jolla on riittävän kokoinen organisaatio 33 myymälän laitteiden ja ohjelmistojen asennukseen ja käyttökoulutukseen. Valintaan vaikuttivat Solteqin asiantunteva asiakastuki ja laaja kokemus erikoistavarakaupasta. Uusi kassajärjestelmä mahdollistaa esimerkiksi eri sesonkien ja kampanjoiden myynnin vertaamisen keskenään. Järjestelmään kuuluvat The Body Shopin yritysilmeen mukaiset ladattavat lahjakortit.



SOLTEQ 2011

Strategiamme keskeisessä roolissa on taata asiakkaidemme toiminnan jatkuvuus ratkaisujemme käyttäjinä sekä mahdollistaa heille teknologiakehityksen hyödyt.

Keskitymme toiminnassamme ydintarjoamaamme toiminnan- ja taloudenohjauksen alueilla maailman johtavien kumppaneiden teknologioilla. Ydintarjoamaa täydennämme toimialakohtaisilla laajennuksilla, joilla erikois- ja päivittäistavarakaupan, tukkukaupan ja logistiikan sekä teollisuuden ja julkishallinnon asiakkaimme saavat kilpailuetua nopeammin käyttöönnettävistä ja joustavista ratkaisuistamme.

Ydintarjoamaa tukevilla ratkaisulla mahdollistamme asiakkaillemme erikoiskaupan ohjauksen, kunnossapidon ja huoltopalvelujen hallinnan sekä järjestelmien sisältämän masterdatan hallinnan ja laadun parantamisen. Nämä erityisalueet ovat nykyisten ja uusien asiakkaidemme toiminnan- ja taloudenohjaukseen integroituvia ratkaisuja.

Strategian osana toteutamme lisäksi pitkäjänteisesti kannattavuuden parantamiseen liittyviä toimenpiteitä mm. tuotantomallimme, jossa hyödynnämme halvemman kustannustason maiden toimituskykyä haettaessa joustoa sekä skaalautuvuutta tuotekehityksessämme. Parannamme myös sisäiseen tehokkuuteen liittyviä toimintamalleja tulevien vuosien aikana.

Takaamme jatkuvuuden ja teemme tulevaisuuden

Toiminnassamme huomioimme asiakkaidemme käyttämien ratkaisujen jatkuvuuden takaamisen. Ratkaisuja kehitämme kestäväillä teknologioilla, joilla parannetaan ja kehitetään asiakkaidemme kilpailukykyä. Keskittymällä toiminnan- ja taloudenohjauksen ratkaisuihin olemme osa asiakkaidemme ydinliiketoimintaa ja asiakkaidemme menestys on meidän menestyksemme. Yhtiömme strategian kulmakivenä on asiakkaiden liiketoiminnan ymmärtäminen ja olemme paikallisena palvelukumppanina osa

asiakkaidemme arvoketjua.

Kasvu ja kannattavuus

Strategiakauden alkuvaiheessa keskeistä on kannattavuuden parantaminen ja vakiinnuttaminen tavoittelemallemme tasolle. Vuoden 2010 aikana käynnistetyillä toimenpiteillä huolehditaan lyhyen aikavälin kannattavuudesta ja strategialla vaikutetaan yhtiön tulevien vuosien menestymiseen, kasvuun sekä kannattavuuteen.

Hyödyntämällä halvemman kustannustason maita osana omia prosessejamme pystymme parantamaan kannattavuuttamme ja joustavuutta tuotekehityshankkeissa. Tämä mahdollistaa samalla paikallisen palvelun vahvistamisen ja kehittämisen Suomessa toimiville asiakkaillemme.

Henkilöstö

Strategisten tavoitteiden toteuttamisen keskiössä on yhtiömme osaava henkilöstö, jolle eri elämän osa-alueiden ajankohtiin tarjoamme jatkuvuuteen tähtäävän työsuhteen. Henkilöstön monimuotoisuus ja kehityshalu ovat keskeisiä menestystekijöitä strategisten tavoitteidemme toteuttamisessa. Toimialakohtaisen osaamisen ammattilaisjoukko on keskeinen kilpailuetumme ja oleellinen osa asiakkaidemme menestyksen rakentamisessa.

Vuoden 2011 henkilöstöasiat rakentuvat kolmen teeman yhteyteen. Tavoitteenamme on rakentaa luottamusta, lisätä avoimuutta ja entisestään parantaa esimiestyötä. Luottamus on yksi tärkeimmistä asioista työsuhteessa. Jos ei ole luottamusta, niin suhde ei toimi kumpaankaan suuntaan. Jotta luottamusta voisi lisätä, on oltava avoin.

Avoimuuteen panostetaan niin Solteqin sisällä kuin ulospäin. Parannamme sisäistä viestintää ja teemme siitä mahdollisimman vuorovaikutuksellista. Vain käymälä avointa keskustelua voimme saavuttaa sellaisen luottamuksen tason, joka kantaa koko yritystä eteenpäin ja

myös parempiin tuloksiin. Avoimuuden lisääminen ulospäin tulee näkymään esimerkiksi siinä, että panostamme entistä enemmän oppilaitosyhteistyöhön.

Hyvä esimiestyö on tärkeää meille jokaiselle. Sen lisäksi, että esimiestyön on oltava hyvää hänen alaistensa mielestä, on esimiestyön oltava esimiehelleen itselleen mieluisaa. Nämä molemmat näkökulmat ovat esillä, kun kehitämme esimiestyöstä entistä parempaa.

Toimintamallit

Strategian toteuttamisen myötä kehitämme palveluorganisaatioksi, joka osallistuu asiakkaidemme liiketoiminnan kasvuun ja menestykseen tarjoamalla suunnitelmallisesti kehittyviä palveluita. Projektitoimituksemme pohjautuvat käyttöönottoja nopeuttaviin ja laatua parantaviin tuoteaihioiden sekä maailman johtavien ohjelmistotoimittajien teknologia-alustoihin.

Kumppanuussuhteemme asiakkaidemme kanssa on pitkäkestoinen, mahdollistaen teknologioiden joustavan vaihtumisen, prosessien muuttumisen sekä uusien toimintojen tarjonnan asiakkaillemme.

Osaksi tarjoamaamme kehitämme palvelumalleja, joilla mahdollistetaan joustava siirtyminen hyödyntämään uusia teknologioita, jotka pohjautuvat pilvipalveluihin tai integroituvat niihin saumattomasti.

Kansainvälistyminen

Itämeren alueella, Baltiaan ja Venäjälle suuntautuva kansainvälistymisemme toteutetaan uusia ja olemassa olevia asiakkaitamme tukemalla. Vahvuutemme on pitkissä asiakkassuhteissa ja kasvamme asiakkaidemme mukana tarjoten kehittyvää palvelutasoa ja ratkaisuvälikoimaa heidän toimintansa laajentuessa ja kansainvälistyessä.

Kansainvälistymisstrategiamme mukaisesti kasvatamme liiketoiminnan volyyymiä maltillisesti ja tarveperusteisesti.

Epäorgaaninen kasvu

Strategisten numeeristen tavoitteiden saavuttaminen edellyttää fokuoitunutta orgaanista kasvua sekä toimialoja tai ratkaisuja laajentavaa epäorgaanista kasvua. Yritysostojen avulla toteutamme aktiivisesti osan kasvustrategiastamme. Tavoitteemme on, että yhdistämällä molemmat kasvuelementit, orgaanisen ja epäorgaanisen, muutamme yhtiömme kokoluokan kauden aikana, jotta pystymme vastaamaan paremmin suurtenkin asiakkaidemme kasvaneisiin tarpeisiin ratkaisualueillamme.

Kumppanuudet

Haluamme tarjota asiakkaillemme ratkaisuja, jotka tukeutuvat globaaleihin standardeihin ja tunnettujen toimijoiden ratkaisuihin. Omien ratkaisujen osuus tulee olemaan merkittävä kehityskohde olemassa oleville asiakkaillemme. Jatkamme myös TH Tiedonhallinnan viitoitamalla tiellä IBM RPG-alueen ratkaisutoimittajana.

Laajennamme palvelutarjoamaamme siten, että nykyisten ja uusien asiakkaiden valitessa ydintarjoamamme ratkaisuja voimme tarjota aina parhaan vaihtoehdon Microsoft Dynamics NAV ja AX tai SAP -teknologioista.

Microsoft-teknologia-alustoihin pohjautuvat ydintarjoamaa tukevat vertikaaliratkaisut ovat kilpailutekijämme, johon uskomme vahvasti ja jota tulemme laajentamaan valituilla toimialoilla.

Ympäristö

Jatkuvuuden takaava ja tulevaisuuden tekevä toimintamme huomioi ympäristöarvot ja kestävä kehityksen näkökulmat. Päätöksemme huomioivat ja arvostavat ympäristön tulevaisuutta. Kehitämme sisäiset menettelyt ja tuotannon ratkaisut ympäristöä säästäväksi toimitusketjussamme sekä toiminnoissamme ja samaa edellyttämme kaikilta kumppaneiltamme.

Solteqin arvot

Solteqin arvot määritettiin vuonna 2010 henkilöstömme ja asiakkaidemme kanssa käytyjen keskustelujen perusteella. Näemme, että nämä ovat ne alueet, joihin toiminnassamme uskomme, ja jotka ohjaavat päivittäistä työtämme:

ASIAKAS AINA ENSIN

- Meille on tärkeää ymmärtää sekä omien asiakkaidemme että heidän asiakkaidensa liiketoimintaa. Asiakkaan menestys on elinehtomme. Keskitymme asiakastyöhön aina ensin. Haluamme palvella lähellä asiakasta ja olla osa asiakkaan ydinprosessia. Meille on kunnia-asia, että asiakkaamme menestyvät ja heidän asiakkaisensa arvostavat ja kiittävät heidän toimintaansa.

JATKUVUUS

- Teemme asiakkaidemme kanssa pitkäjänteistä työtä paikallisesti ja olemme läsnä. Luomme teknologia-tulevaisuuden ja käyttämisen arvoisia järjestelmiä. Kivijalkamme ovat vahvat ja pitkät kumppanuussuhteet, mikä tuo turvallisuutta sekä meille että asiakkaillemme. Henkilöstöllemme jatkuvuus tarkoittaa elämäkokoisia työsuhteita, joissa tuemme vastuullisesti työyhteisöämme ja kunnioitamme erilaisia elämänvaiheita. Olemme ympäristötietoisia ja teemme työmme ympäristön arvoja kunnioittaen.

UTELIAISUUS

- Meillä on intohimo oppia uutta. Esitämme rohkeasti kysymyksiä ja meillä on kyky rakentavasti kyseenalaistaa totutut toimintatavat. Tarkastelemme avoimin mielin toimintaamme ja etsimme uusia mahdollisuuksia sekä innovatiivisia ratkaisuja, jotka parantavat asiakkaidemme toimintaa ja muodostavat heille kilpailuedun.

TULOSELLISUUS

- Palveleminen ajallaan ja rahallaan on meille

kunnia-asia. Teemme kurinalaisesti sovitut asiat ja tarvittaessa katsomme peiliin. Teemme työmme ammattimaisesti, nopeasti ja tehokkaasti. Tavoitteiden saavuttaminen on meille ylpeyden aihe. Ymmärrämme, että tuloksellisuus mahdollistaa jatkuvuuden ja oman toimintamme kehityksen sekä sidosryhmiemme hyvinvoinnin.

Taloudelliset tavoitteet

Solteqin hallitus on linjannut kasvu- ja tulostavoitteita vuosille 2011-2014 seuraavasti:

- Vuoden 2011 liikevaihtotavoitteemme on n. 27m€ ja liiketuloksemme n. 5%.
- Pitkän aikavälin tavoitteena vuoteen 2014 mennessä tavoitteemme on n. 50m€ liikevaihto n. 10% liiketuloksella.
- Solteq Oyj keskittyy kaupan, logistiikan, teollisuuden ja julkisen sektorin alueille ydintarjoamallaan. Julkisen sektorin osuuden kasvattaminen 2011-2014 on strategisesti merkittävä tavoite koko tarjoamamme osalta.
- Keskitymme toiminnassamme ydintarjoamaamme toiminnan- ja taloudenohjauksen alueilla maailman johtavien kumppaneiden teknologioilla. Ydintarjoamaa täydennämme toimialakohtaisilla laajennuksilla, joilla erikois- ja päivittäistavarakaupan, tukku-kaupan ja logistiikan sekä teollisuuden ja julkishallinnon asiakkaimme saavat kilpailuetua nopeammin käyttöönotettavista ja joustavista ratkaisuistamme.
- Strategian osana toteutamme kannattavuuden parantamiseen liittyviä toimenpiteitä mm. tuotantomalliimme, jossa hyödynnämme halvemman kustannustason maiden toimituskykyä haettaessa joustoa sekä skaalautuvuutta tuotekehityksessämme.
- Parannamme myös sisäisen tehokkuuteen liittyviä toimintamalleja tulevien vuosien aikana.
- Itämeren alueella, Baltiaan ja Venäjälle suuntautuva kansainvälistymisemme toteutetaan uusia ja olemassa olevia asiakkaitamme tukemalla.
- Omavaraisuusastetavoitteemme on n. 35% tasolla.
- Yhtiön tavoitteena on noudattaa aktiivista tuloskehitystä myötäilevää osingonjakopolitiikkaa.

Hallinto

Hallitus



Puheenjohtaja Ali U. Saadetdin

- syntynyt 1949
- Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



Seppo Aalto

- syntynyt 1953
- Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



Veli-Pekka Jokiniva

- syntynyt 1948
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2003



Markku Pietilä

- syntynyt 1957
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2008



Sirpa Sara-aho

- syntynyt 1963
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2010



Jukka Sonninen

- syntynyt 1958
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2005

Toimitusjohtaja



Toimitusjohtaja Repe Harmanen

- syntynyt 1972
- toimitusjohtajana vuodesta 2010

Tilintarkastaja



Frans Kärki

- syntynyt 1952
- KPMG Oy Ab:n päävastuullinen tilintarkastaja

Johtoryhmä



Ylärivissä:

Mika Sipilä
Myyntijohtaja

Mari Kuha
Henkilöstöjohtaja

Kai Hinnö
Kehitysjohtaja

Repe Harmanen
Toimitusjohtaja

Riina Tervaoja
Liiketoimintajohtaja,
Projektit

Matti Saastamoinen
Liiketoimintajohtaja,
EAM

Alarivissä:

Jouko Kiiveri
Liiketoimintajohtaja,
DATA

Mira Sohlman
Liiketoimintajohtaja,
ERP

Markus Mäkelä
Liiketoimintajohtaja,
STORE

Antti Kärkkäinen
Talousjohtaja

Tietoa sijoittajille

Taloudelliset tiedotteet 2011

Vuoden 2011 tilinpäätöstiedote 16.02.2011

Osavuositiedot 1-3/2011 torstaina 28.04.2011

Osavuositiedot 1-6/2011 perjantaina 22.07.2011

Osavuositiedot 1-9/2011 torstaina 20.10.2011

Yhtiökokous

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään keskiviikkona, 16. päivänä maaliskuuta 2011 klo 15.00 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 4.3.2011 merkitty Euro Clear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakeluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään perjantaina, 11.3.2011 klo 16.00 mennessä.

Pörssitiedotteet 2010

11.11.2010 - Solteqille uusi johtoryhmä

03.11.2010 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.9.2010

15.10.2010 - Solteqille uusi myyntijohtaja

06.09.2010 - Muutos Solteqin johtoryhmässä

24.08.2010 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.6.2010

24.08.2010 - Tarkennus koskien uuden toimitusjohtajan aloitusajankohtaa

08.07.2010 - Solteqille uusi toimitusjohtaja

24.06.2010 - Solteq Oyj:n yt-neuvottelut päättyneet

28.05.2010 - Solteq muuttaa koko vuoden tulodarvion ja käynnistää yt-neuvottelut

07.05.2010 - Omien osakkeiden hankinta

22.04.2010 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-31.3.2010

08.04.2010 - Solteqin toimitusjohtaja Hannu Ahola on eronnut tehtävästään

26.03.2010 - Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset

26.02.2010 - Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen

27.01.2010 - SOLTEQ OYJ:N TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 1.1.-31.12.2009

Lehdistötiedotteet 2010

12.11.2010 - Solteq uudistaa Kainuun Voiman kunnossapidon, ostotoiminnan sekä laatu- ja dokumentaation hallinnan

19.08.2010 - Solteq toimittaa RAY:lle kunnossapidon toiminnanohjausratkaisun

03.06.2010 - Solteq toimittaa Mr. Bigille läpinäkyvyyttä ketjun hallintaan

01.06.2010 - Tutkimus: Huonolaatuinen masterdata vaivaa suomalaisyrityksiä

04.05.2010 - Solteqin kassajärjestelmä tukee The Body Shopin kampanjoiden onnistumista

21.04.2010 - Jesper Juniorille ketjunohjaukseen istuvuutta ja kasvunvaraa

SOLTEQ

Eteläpuisto 2 C
33200 Tampere

Atomitie 2b
00370 Helsinki

Vesijärvenkatu 21
15140 Lahti

Raatihuoneenkatu 2
13100 Hämeenlinna

Puhelinvaihte 020 14444
www.solteq.com