

---

VUOSIKERTOMUS

2012

30

EST. 1982

SOLTEQ



# SISÄLTÖ

Solteq ja vuosi 2012 lyhyesti.....	4
Toimitusjohtajan katsaus.....	6
Avainluvut.....	9
Päivittäis- ja erikoistavarakauppa .....	10
Tukkukauppa, logistiikka ja palvelut .....	14
Palveluiden toiminnanohjaus .....	18
Projektipalvelut.....	22
Jatkuvuuspalvelut .....	26
Henkilöstöhallinto.....	30
30 vuotta Solteqilla .....	30
Katse tulevaisuuteen: Solteq vuonna 2014 ...	37
Hallinto.....	38
Tietoa sijoittajille .....	40

Tarjoamme kestäväää kumppanuutta ja markkinoiden laajimman valikoiman palveluja koko toimitusketjun optimoinnista kuluttaja-asiakastiedon hallintaan.



SOLTEQ ON JOHTAVA

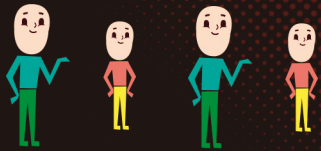
KAUPAN JA PALVELUALAN  
OHJELMISTOPALVELUYHTIÖ

PALVELUJEN  
KEHITTÄMISTÄ

LIIKETOIMINTA-  
PROSESSIN  
TEHOSTAMISTA

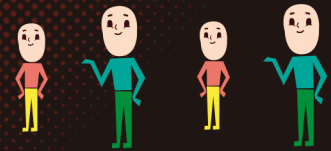
VARASTON JA  
VALIKOIMAN  
OPTIMOINTIA

TOIMINNAN  
OHJAUKSEN  
TEHOSTAMISTA



270

HENKILÖÄ



SOLTEQ VUONNA 2012 39 MILJONAA

TOIMIPISTEET  
TAMPERE  
HELSINKI  
LAHTI



TOIMITUKSIA

YLI 20

MAAHAN

PERUSTETTU

★ 1982

30V ★

VUONNA

Perheyhtiö, jonka osakkeet on vuodesta  
1999 lähtien noteerattu Helsingin pörssissä  
(NASDAQ OMX HELSINKI)

# SOLTEQ JA VUOSI 2012 LYHYESTI

Solteq on suomalainen johtava kaupan ja palvelualan ohjelmistopalveluyhtiö. Solteqin ratkaisujen avulla saadaan raha ja tavara liikkumaan toimitusketjun päästä päähän.

Solteq tarjoaa kestävästä kumppanuudesta ja markkinoiden laajimman valikoiman palveluja koko toimitusketjun optimoinnista kuluttaja-asiakastiedon hallintaan. Teknologia-riippumattomat ratkaisumme auttavat asiakkaitamme ohjaamaan liiketoimintaansa mahdollisimman tehokkaasti ja kattavasti.

Solteq on perustettu vuonna 1982. Vuonna 2012 yritys täytti 30 vuotta. Juhlavuotta juhlistettiin tapahtumilla niin henkilöstön kuin asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa. Lisäksi Solteq sai soittaa NASDAQ-pörssin kelloa juhluvuotensa kunniaksi. Yhtiön osakkeet on noteerattu vuodesta 1999 lähtien Helsingin pörssissä (NASDAQ OMX Helsinki).

Solteqin tavoitteena on kasvaa kannattavasti ja noudattaa aktiivista osingonjakopolitiikkaa. Yhtiön pääkonttori sijaitsee Tampereella ja muut toimipisteet Helsingissä ja Lahdessa.

Vuonna 2012 talousparani entisestään: liikevaihto oli 39 miljoonaa euroa ja liiketulos 2,7 miljoonaa euroa. Liikevoittoprosentti oli 7,0 prosenttia.

19.3.2012 Solteq osti Aldata Solution Finlandin noin 8,3 miljoonan euron kauppahinnalla Aldata Solution Oyj:ltä. Yrityskaupan myötä Solteqin asema kaupan alan toimijana Suomessa vahvistui, asiakaspohja kasvoi, tuotetarjonta lisääntyi ja toiminta laajeni hotelli- ja ravintola-alalle.

Solteqin tavoitteena on olla hyvä työnantaja ja luotettava, pitkäaikaisiin suhteisiin panostava kumppani. Yrityksen henkilöstömäärä kasvoi 270 henkilöön niin fuusion kuin uusien rekrytointien ansiosta.

Solteq Oyj:n raportoitavat segmentit ovat nyt Päivittäis- ja erikoistavarakauppa, Tukku- ja logistiikka ja palvelut sekä Palveluiden toiminnan-ohjaus.

Solteqin omistajapohja laajeni: Keskinäisen vakuutusyhtiö Eläke-Fennian omistusosuus nousi 14,7 prosenttiin ja Keskinäisen työeläkevakuutusyhtiö Varman 4,3 prosenttiin.

# JUHLAVUONNA MERKITTÄVIÄ ASKELIA ETEENPÄIN

Yhtiömme 30. toimintavuosi oli monella tavalla erittäin merkittävä asiakkaillemme, omistajillemme, henkilöstöllemme sekä koko yhtiöllemme. Vuosi osoitti, että operatiivisesti ja strategisesti olemme tehneet oikeita ratkaisuja ja kehitymme eteenpäin. Operatiivisesti meidän olisi tullut olla vielä parempia muutamilla alueilla, mutta se jättää meille erinomaisen hyvän kehityspohjan jatkotyölle. Jatkamme kehitystyötä vuoden 2013 aikana, jotta pääsemme ottamaan taas uusia askelia.

Puhtaasti lukujen valossa katsottuna yhtiömme 30. toimintavuosi oli kohtalainen ja paikka paikoin onnistunut. Yritystason lisäksi kasvoimme samaan aikaan orgaanisesti 8,5 %. Voimme olla tähän tyytyväisiä, sillä kasvu osoittaa keskittymistä eri alueilla oikeisiin asioihin. Saavutettu liiketulostaso on oikean suuntainen ja kehitys on ollut edellisiin vuosiin nähden positiivista. Olemme tehneet kahden vuoden aikana oikeita ratkaisuja, joilla luodaan pohjaa kustannusrakenteen joustamiseen. Liiketulostason parantaminen on seuraavien prosenttien osalta entistä haastavampaa, mutta sitä työtä jatkamme.

## RATKAISUJA KAUPAN JA PALVELUN ALOILLE

Yhtiön historiassa perustamisen jälkeen pörssilistautuminen 1999 oli isoin askel ja muutos - viime vuoteen saakka. Nyt tähän merkittävien tapahtumien sarjaan lisätään yhdistyminen Aldata Solution Finland Oy:n kanssa, jolla muutuimme toki suuremmaksi yhtiöksi,

”Olemme nyt  
ainoa suomalainen  
yhtiö, joka on  
keskittynyt vain  
kaupan ja palvelun  
ratkaisuihin.”

mutta sekä strategiamme että asiakkaidemme kannalta erityiseksi yhtiöksi. Olemme nyt ainoa suomalainen yhtiö, joka on keskittynyt vain kaupan ja palvelun ratkaisuihin tarjoten asiakkaille todellisia kokonaisratkaisuja aina hankinnasta myymälään, digitaaliseen kaupankäyntiin ja asiakkuuden analy-

## TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS



Kuvassa:  
Repe Harmanen,  
toimitusjohtaja,  
Solteq Oyj

sointiin saakka. Ratkaisutarjoomamme mahdollistaa kaiken palvelun yhden kumppaniin, Solteqin, kautta.

Viime vuonna myös yhtiön omistajarakenne muuttui suunnatun osakeannin seurauksena ja jatkuvuuden kannalta saimme erinomaiset uudet omistajat Eläke-Fennian ja Varman muodossa. Kannaltamme on loistavaa, että johtavat suomalaiset eläkeva-kuuttajat haluavat olla mukana omistamassa kehittyvää yhtiötämme.

### ASIAKASTYYTYVÄISYYS KESKIÖSSÄ

Yksi vuoden painopistealueistamme oli asiakastyytyväisyyden parantaminen. Paransimmekin tutkimuksemme perusteella kautta linjan asiakastyytyväisyyttämme. Palautteen saaminen onnistuneista asiakashankkeista sekä asiakkaiden kanssa tiivistynyt yhteistyö kannustaa meitä parantamaan lisää. En ole vielä silti tyytyväinen siihen tasoon, jolla asiakastyytyväisyytemme on. Meidän pitää olla jatkossa yksiselitteisesti kaupan ja palvelun alueella halutuin kumppani, jota pidetään esimerkkinä muille. Tätä työtä jatkamme vuoden 2013 aikana erityisillä toimenpiteillä.

### JATKUVUUDEN TAKAAMINEN

Strategiamme keskeisin tukipilari on jatkuvuuden takaaminen. Jatkuvuuden takaaminen asiakkaidemme toiminnalle, ratkaisujemme kehityksessä, henkilöstöllemme sekä muille sidosryhmille on edelleen kunnia-asiamme. Jatkuvuus on ymmärretty ja sisäistetty meillä hyvin. Jatkuvuuden tärkeyden tunnustavat kaikki ja on hienoa nähdä, että se on muuttunut

konkreettisiksi toimiksi viime vuoden aikana. Siitä puhutaan, sitä tehdään ja sitä eletään. Jatkuvuus on tärkeää, sitä arvostetaan ja sitä kaivataan. Viime vuosi itsessään loi edellytyksiä toimintamme jatkuvuudelle eri muodoissa, joten voi sanoa, että viime vuosi oli jatkuvuuden vuosi.

## VALITTU SUUNTA OIKEA

Vuoden 2011 alussa julkistamamme strategian toteuttaminen on edistynyt hyvin. Olemme tehneet valittuja asioita ajallaan ja työ etenee. Strateginen työ ei ole koskaan valmis vaan se kehittyy koko ajan. Reilut kaksi vuotta sitten linjaamiamme toimenpiteitä on tehty ja välitavoitteita saavutettu onnistuneesti. Syksyllä 2012 kävimme läpi sisäisen arvioinnin strategian tilasta ja tarpeellisista tarkennuksista yhtiöiden yhdistymisestä johtuen. Pienet tarkennukset määriteltiin tulevien vuosien osalle, mutta koska yhdistyminen Aldata Solution Finland Oy:n kanssa oli hyvin pitkälle molempien yhtiöiden strategian mukainen, ei merkittäviä muutoksia ollut tarpeellista toteuttaa.

Solteq Oyj:n ja Aldata Solution Finland Oy:n integraatiotyö saatiin erittäin onnistuneesti päätökseen alkuperäisen suunnitelman mukaisesti vuoden loppuun mennessä. Toiminnot ja tavat ovat yhtenäiset ja Solteq Retail Oy on fuusioitu Solteq Oyj:hin vuoden lopussa. Saavutimme integraation tavoitteet hyvin. Voimme olla ylpeitä ja tyytyväisiä tästä suorituksesta ja pääsemme jatkamaan uutta vuotta yhteisenä yhtiönä ja liiketoimintana.

Asiakastyytyväisyyden lisäksi tulevaisuuden tekeminen ja uusien ratkaisujen tuominen markkinoille on vuoden 2013 osalta tärkeä tehtävä. Olemme aloittaneet usealla alueella työn vuoden 2012 aikana, ja uskon meidän pääsevän näissä hyvin eteenpäin jo vuoden 2013 ensimmäisen puoliskon aikana.

## KATSE ETEENPÄIN

Kaikki tunnistavat tilanteen, jossa Suomen ja Euroopan talous tällä hetkellä on. Klassinen vaikeus tulevaisuuden ennustamisesta on erityisen vaikeaa tällä hetkellä. Olen kuitenkin sitä mieltä, että lii-

”Vuoden  
2011 alussa  
julkistamamme  
strategian  
toteuttaminen on  
edistynyt hyvin.”

alliseen synkkyytteen ei ole syytä taipua vaan pitää toimia sen tiedon valossa, joka kulloinkin on saatavilla. Muutosvalmius ja -nopeus ovat avainasemassa. Valmistautuminen vaikeuksiin, tietämättä mitä vaikeudet ovat, johtaa väistämättä näivettymiseen. Toisaalta silmien sulkeminen realiteeteilta on yhtä vaarallista.

Emme aio lietsoa negatiivisuutta vaan näemme tulevaisuuden optimistisena ja valoisana. Kehitämme yhtiömme toimintarakennetta niin, että meillä on aina mahdollisimman hyvä reagointinopeus, -valmius ja -mahdollisuus. Ja toimimme sen mukaan.

Vuoden 2013 osalta arvioimme, että Solteqin liikevaihto on 40-43 miljoonaa euroa ja liiketulostaso 6-9 prosenttia.

Kiitän kaikkia asiakkaitamme, henkilöstöämme sekä kumppaneitamme erinomaisesta yhteistyöstä vuoden aikana. Lupauksemme vuodelle 2013 on, että olemme entistä parempi kumppani kaikkien sidosryhmiemme kanssa ja kaikki kokevat askeleet eteenpäin kanssamme. Menestymme sidosryhmiemme kautta.

Repe Harmanen  
toimitusjohtaja



# AVAINLUVUT

## LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN TOIMINNOITTAIN (%)

	2012	2011
Ohjelmistopalvelut	61	64
Lisenssit	32	30
Laitemyynti	7	6

## LIKEVAIHDON JA LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN KVARTAALITTAIN VUONNA 2012

Miljoonaa euroa	Q1	Q2	Q3	Q4
Liikevaihto	8,8	10,4	8,5	11,2
Liiketulos	0,9	0,4	0,5	0,9

## VIIDEN VUODEN LUKUSARJAT

Tilikausi 1.1.-31.12.	2012	2011	2010	2009	2008
Liikevaihto, MEUR	39,0	27,1	27,0	28,6	30,4
Liikevaihdon kasvu, %	43,7 %	0,5 %	-5,4 %	-6,0 %	8,8 %
Liiketulos, MEUR	2,7	1,5	-4,3	1,5	1,5
% liikevaihdosta	7,0 %	5,4 %	-16,0 %	5,1 %	4,8 %
Tulos ennen veroja, MEUR	2,4	1,3	-4,5	1,3	1,1
% liikevaihdosta	6,2 %	4,7 %	-16,6 %	4,7 %	3,7 %
Oman pääoman tuotto, %	21,2 %	16,0 %	-48,7 %	9,6 %	9,0 %
Sijoitetun pääoman tuotto, %	20,8 %	13,1 %	-29,3 %	9,1 %	9,0 %
Omavaraisuusaste, %	37,2 %	34,2 %	30,6 %	47,2 %	43,6 %
Henkilöstö keskimäärin tilikauden aikana	270	211	233	240	266

# ENTISTÄ VAHVEMPI KAUPAN ALAN OSAAJA

Solteq palvelee asiakkaitaan kaupan koko toimitusketjussa logistiikasta myymälätoimintaan, asiakaspalveluun, rahastukseen sekä kanta-asiakkuuden hallintaan.

Solteqin uuden yksikön Päivittäis- ja erikoistavara-kaupan asiakkaina ovat suomalaiset kaupan ketjut suurimmista kaupan ryhmittymistä lähtien aina yksittäisiin liikkeisiin asti.

”Yksikön nimen mukaisesti asiakkaina on päivittäistavara-kaupan ketjuja, erikoistavara-kaupan ketjuja useasta kaupan alan vertikaalista ja esimerkiksi suuri joukko autoliikkeitä”, Päivittäis- ja erikoistavara-kaupasta vastaava johtaja **Petri Lindholm** kertoo.

## FOKUS KAUPASSA

Solteq osti keväällä 2012 Aldata Solution Finlandin ja vahvisti tällä toimenpiteellä voimakkaasti profiiliaan kaupan toimialan osaajana.

”Nyt Solteqin järjestelmien avulla koko kaupan toimitusketju ja siihen liittyvät toiminnot tuodaan yhteen”, Lindholm sanoo.

## OMAA JA KUMPPANEIDEN TUOTANTOA

Petrin tiimissä noin 100 ihmistä työskentelee myymälä-, ravintola-, kanta-asiakas- ja analysointi-

”Solteq kykenee tarjoamaan kaupalle 360 asteen näkymän nykyaikaiseen, monikanavaiseen kuluttaja-asiakkaaseen.”

ja raportointijärjestelmien parissa. Osa järjestelmistä on Solteqin tai Aldatan kehittämiä, osa yhteistyökumppaneiden, kuten Microsoftin, tuotteita.

Microsoft-tuotteiden osalta Solteq on Suomessa Microsoft Dynamics AX for Retail -toiminnanohjaus-

## PÄIVITTÄIS- JA ERIKOISTAVARAKAUPPA



Kuvassa:  
Petri Lindholm,  
liiketoimintajohtaja,  
Solteq Oyj

järjestelmän kärkiedustaja. Solteq tarjoaa kaupan alalle myös Microsoft Dynamics Nav -järjestelmää.

### JÄRJESTELMÄT PALVELUNA

Solteq tarjoaa kaupan järjestelmiään myös palveluna, jolloin asiakas maksaa ratkaisujen käytöstä sovittua kuukausimaksua, eikä maksa itse toimitusprojektista.

”Haluamme tehdä järjestelmien hankinnan mahdollisimman vaivattomaksi asiakkaille. Tarjoamalla järjestelmiä palveluna olemme tuomassa uutta trendiä alalle”, Lindholm kertoo.

### KAUPAN ALA TUNNETAAN LÄPIKOTAISIN

Solteqilla on kolmenkymmenen vuoden kokemus kaupan alasta, ja se on vahvistanut syvällistä osaamistaan koko ajan.

”Kaupan ala muuttuu paraikaa voimakkaasti niin kuluttajakäyttämisen kuin tekniikankin osalta. Ensin verkkokaupan murros, nyt mobiiliteknologian kehittyminen ovat tuoneet kaupalle uusia haasteita ja vastaavasti uusia mahdollisuuksia. Me tunnemme nämä muutokset hyvin ja pystymme tukemaan asiakasta muutosten omaksumisessa ja niiden hyödyntämisessä liiketoiminnassa”, Lindholm sanoo.

Kuluttaja-asiakkaiden ostoprosessit muuttuvat uusien mahdollisuuksien

myötä. Vastaavasti markkinoinnin tulee olla yhä henkilökohtaisempaa. Solteq kykenee tarjoamaan kaupalle 360 asteen näkymän nykyaikaiseen, monikanavaiseseen kuluttaja-asiakkaaseen.

”Kun tunnemme alan ja asiakkaat, toimintatavat ja toiveet, keskustelumme asiakkaan kanssa on oikealla tasolla. Me toimittajana osaamme kysyä oikeat asiat

asiakkaalta ja asiakas puolestaan meiltä”, Lindholm sanoo.

Päivittäis- ja erikoistavarakaupan segmentin liikevaihto oli vuonna 2012 noin 17 miljoonaa euroa.

”Vuoden 2013 näkymät ovat yleisen taloustilanteen vuoksi vielä hämärän peitossa, mutta kaupan ala jatkaa investointejaan kohtuullisen hyvällä tahdilla”, Lindholm sanoo.

# LÄHIKAUPPA LUOTTAA SOLTEQIIN

Siwoista ja Valintataloista tunnetulle Suomen Lähikaupalle Solteq on tärkein järjestelmäkumppani.

Päivittäistavarakaupan isoa kaksikkoa haastava Lähikauppa on viime vuosina kehittänyt liiketoimintaansa isolla kädellä. Tietojärjestelmien kehittäminen on ollut muutoksessa isossa osassa.

”Solteq on meille tärkein IT-järjestelmien toimittaja: se vastaa useista eri kriittisistä järjestelmistä kuten kassajärjestelmästä sekä toiminnanohjaus- ja tilausjärjestelmästä”, Lähikaupan tietohallintojohtaja **Janne Jakola** sanoo.

Lisäksi Solteqin ratkaisuja hyödynnetään tuotteiden esillepanon optimoinnissa ja viimeisimpänä erityisesti lapsiperheissä suositussa lahjakorttipalvelussa.

## TUKEA TARJOLLA

Järjestelmien toimituksen lisäksi Solteq tarjoaa Lähikaupalle myös tuki- ja ylläpitopalveluja. Kaksi

”Solteq on  
meille tärkein  
IT-järjestelmien  
toimittaja.”

Solteqin asiantuntijaa työskentelee Lähikaupan tiloissa ja ylläpitää järjestelmiä sekä tarjoaa käyttötukea.

”Se, että järjestelmätoimittaja on paikan päällä näkemässä toimintaamme, auttaa toimittajaa ymmärtämään liiketoimintaamme entistä paremmin

## PÄIVITTÄIS- JA ERIKOISTAVARAKAUPPA

”Se, että järjestelmätoimittaja on paikan päällä näkemässä toimintaamme, auttaa heitä ymmärtämään liiketoimintaamme paremmin ja kehittämään järjestelmiä tarpeidemme mukaisesti.”

ja kehittämään järjestelmiä tarpeidemme mukaisesti”, Jakola sanoo.

Lähituen lisäksi Solteqin helpdesk auttaa myymälöissä työskenteleviä kauppojen aukioloaikoina, oli kyse ongelmista vaikkapa kassajärjestelmän tai sirukorttien kanssa. Helpdesk auttaa myös Lähikaupan toimihenkilöitä perustietotekniikan ongelmatilanteissa.

**UUSIA RATKAISUJA JA AJATUKSIA**

Osa Lähikaupan järjestelmistä kaipaa uusimista. Mitä asiakas odottaa IT-toimittajaltaan, kun uusiminen on edessä?

”Liiketoimintamme ymmärtämisen lisäksi odotamme, että toimittaja on jo suunnitteluvaiheessa samassa pöydässä kanssamme ja tuo rohkeasti esiin omia ajatuksiaan tulevaisuuden ratkaisuista”, Jakola kertoo.



Kuvassa:  
Janne Jakola, CIO,  
Suomen Lähikauppa

# HYVÄLLÄ SYKKEELLÄ ASIAKKAIDEN TOIMINTAA TEHOSTAMASSA

Solteq on nyt yritystoston myötä kaupan kokonaisratkaisutoimittaja. Solteqin ratkaisuilla voidaan ohjata kaupan toimintaa ketjun päästä päähän.

Solteqin Tukkukauppa, logistiikka ja palvelut -segmentti tarjoaa asiakkailleen toiminnan- ja taloudenohjauksen järjestelmiä sekä niitä tukevia optimointi-, integraatio- ja raportointiratkaisuja.

Solteqin tarjoamien toiminnanohjausjärjestelmien tarjonta (SAP, Microsoft Dynamics AX ja NAV sekä Solteq Merx) täydentyi Aldatan GOLD-ratkaisulla. Yrityskauppa toi ratkaisupalettiin myös muun muassa myymälän hyllytilan ja valikoiman hallinnan ratkaisut.

”Solteqin järjestelmät tehostavat kaupan toimintaa, jotta kaupat voivat palvella asiakkaitaan entistä joustavammin ja paremmin. Tätä silmällä pitäen jatkamme panostuksia kaupan toimitusketjun optimointiin”, Tukkukauppa, logistiikka, palvelut -segmentin johtaja **Tiina Honkiniemi** sanoo.

## ASIAKKAIDEN ARJESSA MUKANA

Päivittäin töitä tehdään hyvin monenlaisten asiakkaiden kanssa erityisesti tukkukaupan, kaupan ja teollisuuden puolelta. Pääosa segmentin asiakkaista on B2B-yrityksiä. Kaupan ulkopuoleltakin on asiakkaita, muun muassa julkishallinnon organisaatioita.

”Solteqilla asiakas tulee aina ensin. Tunnumme heidän tarpeensa ja arkensa hyvin sekä tarjolla olevat järjestelmät, mikä auttaa meitä tarjoamaan juuri heille sopivia ratkaisuja”, Honkiniemi sanoo.

Solteqin ratkaisuilla asiakkaat voivat monipuolisesti tehostaa toimintaansa ostoista ja myynnistä varaston ohjaukseen ja raportointiin. Hyötyjä on monenlaisia: ratkaisuilla voidaan nostaa toimitusten varmuutta, laskea varastoarvoa, lisätä varaston kiertonopeutta ja parantaa esimerkiksi kysynnän ennustettavuutta. Tavaravirtoja voidaan hallita paremmin ja varmistetaan, että oikeat tavarat ovat oikeassa paikassa oikeaan aikaan optimaalisesti pakattuna.

## PILVI ODOTTAA VIELÄ

IT-ratkaisujen siirtymisestä pilveen on puhuttu jo jonkin aikaa, mutta toiminnanohjauksen kohdalla ei näytä siltä, että laajassa mittakaavassa oltaisiin vielä pilveen siirtymässä.

”Pilvestä ostetaan ensin sähköposti tai CRM-palveluja. Kun niistä on kertynyt tarpeeksi kokemusta, on toiminnanohjauksen vuoro. Tosin en usko laajamittaiseen joukkosiirtymiseen varsinkaan

TUKKUKAUPPA, LOGISTIikka JA PALVELUT



Kuvassa:  
Tiina Honkiniemi,  
liiketoimintajohtaja,  
Solteq Oyj

”Solteqilla  
asiakas tulee  
aina ensin.”

isompien yritysten kohdalla”, Honkiniemi kertoo.

Asiakkaat suosivat toiminnanohjaushankkeita, joissa kehitystä tehdään pala palalta riskittömästi ja hallitusti. Tavoitteena asiakkailta on nopeat investointien takaisinmaksuajat.

”Perustoiminnanohjaus on monella suhteellisen hyvässä kunnossa, nyt panostetaan toiminnan ja toimitusketjun optimointiin”, Honkiniemi sanoo.

### **PALJON ONNISTUMISIA**

Vuonna 2012 käynnistettiin monia asiakasprojekteja ja otettiin käyttöön uusia ratkaisuja.

Teknisen kaupan yritys SKS Group käynnisti SAPin käyttöönoton Kiinasta, jatkoi muihin maihin ja Suomi on nyt seuraavana vuorossa. Heinon Tukku laajensi SAPin käyttöä Kuopion ja Oulun toimintoihin.

Microsoft Dynamics AX – tuotteeseen perustuvaa toiminnanohjauksen kehitysprojektia segmentti tekee Solax-yksikön kanssa.

Autotarvike- ja teollisuustukkuri S&N otti käyttöön uuden version Merx-toiminnanohjauksesta ja eSales-verkkokaupasta. Solteqin vuoden 2012 projekti oli hanke, jossa Starkin kuluttajaverkkokauppa integroitiin Merxiin.

Alkossa on meneillään projekti, jonka myötä logistiikan ohjaus siirtyy GOLD-järjestelmään. Samassa yhteydessä otetaan käyttöön uusia välineitä menekin ennustamiseen sekä tilan- ja valikoiman hallintaan. Uudet ominaisuudet otetaan käyttöön vaiheittain vuoden 2013 aikana.

## KANNATTAVAA KASVUA

Vuosi oli segmentin osalta kannattava. Liikevaihto oli 16,9 miljoonaa euroa.

”Näkymät vuodelle 2013 ovat suhteellisen valoisat epävakaaasta globaalista taloustilanteesta huolimatta. Henkilöstömääräkin kasvane ja haemme erityisesti Microsoft- ja SAP-osaajia.”

# SKS KÄYNNISTI HISTORIANSAA LAAJIMMAN TIETOJÄRJESTELMÄ-UUDISTUKSEN

Teknisen kaupan yrityksen SKS Groupin toimitusjohtajan Kari Blombergin mukaan SAP-tietojärjestelmän hankkiminen on konsernin merkittävin tietojärjestelmähankke kautta aikojen.

Vuodesta 1995 Solteqin kanssa yhteistyötä tehnyt SKS Group halusi siirtyä useista eri tietojärjestelmistä yhteen keskitettyyn, joka taipuisi myös ulkomaille. Suomen lisäksi konserni toimii Ruotsissa, Venäjällä, Virossa, Puolassa ja Kiinassa.

Valinta osui SAPIin.

”Käytössämme oli monia tietojärjestelmiä pienistä isoihin, eivätkä kaikki sopineet ulkomaisten yksiköiden toiminnanohjaukseen”, Blomberg kertoo.

## KIINASTA KÄYNTIIN

Tietojärjestelmähanketta ei aloitettukaan tällä kertaa Suomessa, vaikka suomalaisesta perheyhtiöstä kyse onkin. Kasvuhakuinen koneenrakennusalan moniosaaja aloitti ”sapittamisen”, kuten Blomberg

hanketta kuvaa, Kiinasta vuonna 2010.

”Kiinaan saimme osaavan talouspäällikön, joka tuns SAPia jo entuudestaan”.

Blombergin mukaan Kiinasta aloittaminen oli onnistunut päätös, ja SAP on lähtenyt hyvin toimimaan siellä.

Kaikkien SKS Groupin yhtiöiden pitäisi olla SAP-maailmassa vuoden 2014 aikana.

## SOLTEQ TUNSI PROSESSIT

SKS valitsi SAP-toimittajakseen Solteqin, sillä Solteq oli toimittanut edellisiäkin tietojärjestelmiä yhtiölle.

”Vaakakupissamme painoi Solteqin SAP-referenssien lisäksi vahvasti se, että meillä itsellämme oli Solteqista kokemusta. Solteq tuntee meidät hyvin,



---

**TUKKUKAUPPA, LOGISTIIKKA JA PALVELUT**

ja olemme päässeet hankkeessa vaikuttamaan jopa projektitiimin henkilövalintoihin”.

”Solteqin koko on sopiva SKS:lle, sillä me olemme heille merkittävä asiakas ja he meille merkittävä kumppani”, 650 työntekijän voimin 120 miljoonan liikevaihtoa tekevän yrityksen toimitusjohtaja kertoo.

**LÄPINÄKYVYYTTÄ JA  
SÄÄSTÖJÄ SAPIN AVULLA**

Mitä hyötyjä SAPilta odotetaan?

”Koko konsernin kattava, keskitetty tietojärjestelmä kokoaa yhtiön tiedot yhteen paikkaan ja tietoja voidaan hallita paremmin. Meillä on 180 000 tuotenumikettä, joista noin 23 000 on koko ajan varastossa”.

”Lisäksi tietotekniikkaosaaminen voidaan keskitellä, kun ei tarvita eri järjestelmien tuntemusta ja raportointiin ja yhtiön tilanteeseen saadaan lisää läpinäkyvyyttä. Ja tietenkin kustannussäästöjä odotamme”, Blomberg kertoo.



Kuvassa:  
Kari Blomberg,  
toimitusjohtaja,  
SKS Group

# VERKOTTUNUT MAAILMA VAATII OHJAUSTA JA OPTIMOINTIA

Maailman muuttuessa yhä verkottuneemmaksi palveluiden toiminnanohjauksen ratkaisut nousevat arvoonsa. Lisäksi tehdään paljon liikkuvaa työtä, jolloin resursseja pitää optimoida.

Solteq on kaupan ja palvelualan ohjelmistopalveluyhtiö. Palveluiden toiminnanohjauksessa Solteqilla on vahva jalansija. 1980-luvulla aloitettiin kunnossapidon toiminnanohjauksesta, joka on edelleen olennainen osa Palveluiden toiminnanohjaus -segmenttiä. Muun muassa automaation lisääntyessä ja tilaaja-tuottaja-mallin yleistyessä asiakaskunta on laajentunut.

”Meidän ratkaisujamme (Solax, Arttu, Artturi ja sen uusi versio Neo, PowerMaint) käyttää laaja joukko asiakkaita esimerkiksi teollisuuden ja energiatuotannon palveluissa, kunnossapito- ja huoltopalveluissa sekä elinkaari palveluissa. Lisäksi palvelemme kaupunkien ja kuntien teknistä toimea, kiinteistöpalveluja sekä enenevässä määrin koti- ja hoivapalveluja”, Palveluiden toiminnanohjaus -segmentin johtaja **Matti Saastamoinen** kertoo.

## OPTIMOI JA HALLITSE

Solteqin palveluprosessien hallintaan ja optimointiin kehitetyt ratkaisut auttavat asiakkaita ohjaamaan toimintaansa ja tehostamaan esimerkiksi tuotantolaitosten käyntivarmuutta, töiden- ja resurssienhallintaa, kenttätöitä, myyntiä ja asiakaspalvelua, kumppaniverkoston hallintaa sekä materiaalihallintaa.

Palveluprosessien optimointi -segmentti vastaa

myös asiakasyritysten liiketoimintakriittiseen tietoon eli masterdataan liittyvistä palveluista ja tuotteista. Solteq tarjoaa asiakkailleen masterdatan laadun parantamisprojekteja, masterdata-palvelukeskukselle ulkoistettua tiedon ylläpitopalvelua, masterdatan hallinnassa hyödynnettäviä ohjelmistoteknologioita sekä konsultointipalveluja.

”Näiden palveluiden tavoitteena on varmistaa, että asiakkaiden toiminnanohjausta ja päätöksentekoa tukevien järjestelmien sisältämät tiedot ovat laadukkaita, keskenään yhdenmukaisia ja ajan tasalla”, Saastamoinen kertoo.

Solteqin masterdatan hallinnan ratkaisuja käyttävät asiakkaat yli toimialarajojen. Aldata Solution Finlandin oston ansiosta myös kaupan alalla masterdatapalveluiden kysyntä on kasvussa.

## UUSIA PÄÄNAVAUKSIA

Koti- ja hoivapalvelut ovat uusi asiakasryhmä, jotka voivat kehittää toimintaansa Solteqin ratkaisulla. Tällä saralla aloitettiin vuonna 2012 Invalidiliiton Asumispalveluiden kanssa Microsoft Dynamics AX- ja Solax-tuotteisiin perustuva toiminnanohjausjärjestelmän kehitysprojekti. Hanketta tehdään yhteistyössä TukkuKauppa, logistiikka ja palvelut -segmentin kanssa.

---

**PALVELUIDEN TOIMINNANOHJAUS**

Kuvassa:  
Matti Saastamoinen,  
liiketoimintajohtaja,  
Solteq Oyj

Pitkäikäinen kunnossapidon toiminnanohjauksen asiakas Gasum palvelee muun muassa kuluttaja-asiakkaita tarjoamalla esimerkiksi erilaisia kaasulaitteita ja niiden huoltoa. Osana toiminnanohjauksjärjestelmän uudistusta Solteqin Solax-järjestelmä on jatkossa avainasemassa Gasumin asiakaspalvelussa sekä töiden ja resurssienhallinnan tehostamisessa.

Lisäksi uusia Solax-toimituksia on käynnissä useita.

**KATSE TULEVAISUUDESSA**

Solteq kehittää jatkuvasti palveluiden ohjauksen osaamistaan ja tarjontaa. Tästä kertoo se, että Solteqin Solax-ratkaisulle myönnettiin Microsoftin korkein kansainvälinen sertifiointitaso (Certified for Microsoft Dynamics AX). Solax perustuu Microsoft Dynamics AX -toiminnanohjauksjärjestelmään. Tämä on historiallinen hetki suomalaiselle ohjelmistoalalle ja Solteqille. Sertifikaatti erottaa tiukan laatuseulan läpäisseet sovellukset tuhansista ympäri maailmaa tehdyistä sovelluksista.

Lisäksi Solteq on aloittanut strategisen kumppanuuden tamperelaisen M-Filesin kanssa. Solteq yhdistää M-Filesin palkitun dokumenttien ja tiedon hallintajärjestelmän teknologia-alustan osaksi omia palveluiden toiminnanohjaustuotteita.

”Nyt aiemmin järjestelmien ulottumattomissa olevasta, esimerkiksi kuvissa olevasta informaatiosta tulee kiinteä osa muun muassa kunnossapidon toiminnanohjausta”, Saastamoinen kertoo.

**ASIAKKAAT KEHITTÄVÄT  
PALVELUKONSEPTEJA**

Palveluiden toiminnanohjaus -segmentin liikevaihto katsauskaudella oli 5,1 miljoonaa euroa.

”Näkymät ovat suhteellisen hyvät. Tilauskanta on hyvällä tasolla ja esimerkiksi Solaxin kohdalla on kasvua luvassa. Suomalaiset yritykset haluavat selvästi kehittää palveluliiketoimintaa, joten palveluiden ohjauksen ratkaisuja tarvitaan”, Saastamoinen kertoo.

# SUOMEN ENSIMMÄINEN CERTIFIED FOR MICROSOFT DYNAMICS® -SERTIFIKAATTI SOLTEQIN SOLAXILLE

Solteqin Solax on kunnossapidon, huoltopalveluiden ja liikkuvan työn hallintaan kehitetty toiminnanohjausjärjestelmä, joka on saanut ensimmäisenä Suomessa Microsoftin korkeimman tason kansainvälisen Certified for Microsoft Dynamics® AX2012 -sertifikaatin (CfMD). Arvostettu sertifiointi mahdollistaa Solaxin nousun osaksi globaalia Microsoftin tuotetarjoamaa.



Solteq ja Microsoft ovat tehneet yhteistyötä jo pitkään. Vuonna 2008 Solteq lähti kehittämään uutta ohjelmistoa Dynamics AX -alustalle.

Yhteistyöstä syntyneen Solaxin saama Microsoftin korkeimman tason CfMD-sertifiointi kertoo asiakkaille ja jälleenmyyjäkumppaneille globaalisti, että niin ohjelmiston tekniset kuin toiminnallisetkin ominaisuudet ovat huippuluokkaa ja nykyiset käyttäjät suosittelevat sitä.

”Solteqin toimialaosaaminen on viety onnistuneesti kansainväliselle teknologia-alustalle. Tämä avaa meille erinomaiset menestymismahdollisuudet jatkossa”, kertoo Solteqin Palveluiden toiminnanohjaus -liiketoiminnasta vastaava johtaja Matti Saastamoinen.

## MYYNTIVALTTI

Sertifioinnin ansiosta asiakkaat voivat olla varmoja siitä, että Solax on teknisesti täysin yhteen sopiva Microsoft Dynamics AX -toiminnanohjausjärjestelmän kanssa.

”Asiakkaidemme lisäksi sertifioitumisesta hyötyvät Solax-ohjelmistoa jälleenmyyvät kumppanimme ja oma kehitysorganisaatiomme. Sertifiointiprosessiin osallistuminen on tarkentanut

omaa toimintaamme ja dokumentointia”, Solteqin Palveluiden toiminnanohjaus -liiketoiminnan myynnistä ja kumppanikanavasta vastaava johtaja Jouko Kiiveri sanoo.

”Pystymme nyt todentamaan ohjelmistomme teknisen eheyden kumppaneillemme ulkopuolisen toimijan tekemillä dokumenteilla. Tällä tavoin asiakkaidemme tietohallinnosta vastaavat henkilöt saadaan nopeasti vakuuttuneiksi ratkaisumme toimivuudesta.”

Sertifiointi avaa Solteqille pääsyn myös Microsoftin kansainvälisille markkinapaikoille, joista asiakkaat ja jälleenmyyjät voivat etsiä tarvitsemaansa sovelluksia.

”Jos esimerkiksi asiakas Australiassa etsii kunnossapitoon sopivaa ratkaisua, hän voi tutustua Solaxiin markkinapaikallamme ja luoda yhteyden sopivaan jälleenmyyjään. Sertifioitu ratkaisu toimii takuuvarmasti Dynamics AX:n kanssa”, Microsoftin Dynamics-liiketoiminnan johtaja Jaakko Karhumaa toteaa.

## TILKKUTÄKIT HISTORIAAN

Usein asiakas on jo valinnut Dynamics AX -alustan, kun kysymys huoltoliiketoiminnan tai kunnossa-

## PALVELUIDEN TOIMINNANOHJAUS

pidon hallinnasta pulpahtaa esiin.

”Asiakkaan päätös siirtyä Dynamics AX ERP -ohjelmiston käyttäjäksi helpottaa oleellisesti myös meidän myyntityötämme. Parhaiden toimialavertikaalien hankinta on luonnollinen jatkumo, kun lähdetään täydentämään Dynamics AX:n toiminnallisuutta”, Kiiveri sanoo.

Sertifioidun sovelluksen valintaa puolustaa sen taattu yhteensopivuus. Vaakakupissa painaa myös kasvava halu rakentaa tietojärjestelmistä kokonaisuuksia, joita pystyy hallitsemaan helposti pitkälle tulevaisuuteen. Solteq tuo kokonaisuuteen oman 30 vuoden kokemuksensa juuri kunnossapidon ja huoltoliiketoiminnan ohjauksen tarpeisiin tehdyistä sovelluksista.

”Asiakkaat haluavat eroon tilkkutäkeistä eli järjestelmistä, jotka kootaan sieltä täältä haalituista pala-

sista. Tällainen kokoonparsittu ratkaisu nostaa usein ylläpito- ja käyttökustannuksia. Lisäksi yritykset haluavat vähentää omia kehityspanostuksiaan”, Microsoftin markkinoinnin ja liiketoimintojen johtaja Anthony Gyursanszky korostaa.

## DYNAAMISTA KASVUA

Microsoftin Dynamics-liiketoiminta on voimakkaassa kasvussa. Solaxin tarina kuvastaa Microsoftin toimintatapaa: paikalliset kumppanit rakentavat sovelluksia, jotka sertifiointin saatuaan ovat saatavissa kaikkialla maailmassa.

”Meille on tärkeää edistää suomalaisia innovaatioita ja viedä maailmalle menestystarinoita. Dynamics AX -ympäristössä Solteq on tästä toiminnasta erinomainen esimerkki”, Gyursanszky korostaa.



Kuvassa vasemmalta:  
Jaakko Karhumaa,  
Jouko Kiiveri ja  
Anthony Gyursanszky.

# ONNISTUNEITA PROJEKTEJA TEKEMÄSSÄ

Vuonna 2011 käynnistetty projektien järjestelmällinen ja määrämuotoinen ennakointi ja seuranta ovat tuoneet ryhtiä projekteihin. Onnistuneesta projektista iloitsee niin Solteq kuin asiakaskin.

Vuoteen 2012 kuului monia isoja projekteja, joissa asiakkaan uusi järjestelmä joko otettiin käyttöön tai oltiin lähellä käyttöönottoa. Johtoryhmässä seurattavien projektien määrä kasvoi kymmenellä noin neljäänkymmeneen, kun Solteq osti Aldata Solution Finlandin. Samalla Solteq sai asiakkaita uusilta toimialoilta.

”Solteqin sisäisten toiminnanohjauksen järjestelmien ja projektiseurantojen integroimiseen oli vähän aikaa, mutta siinä onnistuttiin kesän kynnyksellä hyvin”, projektiliiketoiminnan johtaja **Riina Tervaoja** kertoo.

## YMPÄRI KÄYDÄÄN, YHTEEN TULLAAN

Aluksi oli tärkeää saada projektit siirrettyä Solteqin ja Aldatan yhteisiin järjestelmiin ja koulutettua uudet ihmiset niiden käyttöön, kuten tuntien kirjaamiseen ja uuden projektin perustamiseen.

Myös henkilötasolla yhdistyminen on edistynyt hyvin.



Kuvassa:  
Riina Tervaoja,  
johtaja,  
Solteq Oyj

## PROJEKTIPALVELUT

”Kun tunnemme asiakkaan hyvin, osaamme ehdottaa juuri heidän tarpeisiin sopivia ja liiketoimintaa palvelevia ratkaisuja.”

”Ihmiset ovat tutustuneet toisiinsa hyvin, ja uusilta kollegoilta on pyydetty apua raja-aitojen yli”, Tervaoja kertoo.

### RISKIT NÄKYVIIN

Solteqin projektitoimintamalli on tuonut ryhtiä projektinhallintaan ja tuonut nopeammin projektien riskejä näkyviin.

”Olen isoimmissa projekteissamme mukana ikään kuin ulkopuolisena tarkkailijana ja autan projektinjohtamisessa. Varmistan, että kokouksiin on valmistauduttu hyvin ja keskustelut ja päätökset kirjataan ylös”, Tervaoja kuvaa.

Projektipäälliköiden yhteisessä Proppu-ryhmässä on myös yli yksikkörajojen tavattu ja jaettu kokemuksia.

### ENNAKOINTIA, SEURANTAA JA JÄLKIARVIOINTEJA

Sen lisäksi, että ennen projektia on tehty ennakointia ja etenemistä on seurattu tiukasti, myös systemaatt-

tisia jälkiarviointeja on alettu tehdä. Pidemmän päälle projektien laatuarvioinneista alkaa kertyä tietoa, jonka pohjalta Solteqin projektiosaamista voidaan kehittää edelleen. Näin saadaan myös projektimittareista vertailukelpoisia liiketoiminnasta tai yksiköstä riippumatta.

”Myös asiakastyytyväisyystutkimuksia tehdään vuosittain ja niissä on projektiosio, mutta kaikilla asiakkailla ei välttämättä ole joka vuosi projektia käynnissä. Projekteista halutaan siis jatkossa tarkempaa palautetta”, Tervaoja kertoo.

### MITÄ ISOMMAT EDELLÄ, SITÄ PIENEMMÄT PERÄSSÄ

Projektien tarkempaan syyniin kuuluu toimitusvaiheen laadun arviointi, kunnollinen dokumentointi, ennusteiden tekeminen, tarkistuspisteiden lisääminen projektin eri vaiheisiin, oikeiden menetelmien valinta sekä työmäärien arviointi.

”Tarkoitus on ottaa tämä toimintamalli laajemmin myös pienemmissä projekteissa käyttöön, jolloin kaikki pääsevät hyötymään siitä”, Tervaoja sanoo.

### SILTA UUSIIN JÄRJESTELMIIN

Solteq tarjoaa asiakkailleen siirtymäpolkuja eli Silta-ratkaisuja uusiin järjestelmiin. Yhteinen matka eli Sillan ylitys on aina asiakkaalle merkittävä muutosprojekti.

”Kun tunnemme asiakkaan hyvin, osaamme ehdottaa juuri heidän tarpeisiinsa sopivia ja liiketoimintaa palvelevia ratkaisuja”, Tervaoja sanoo.

Uusien asiakkaiden kohdalla luottamus pitää lunastaa aivan alusta.

”Asiakas voi olla ensimmäistä kertaa 15 vuoteen ostamassa uutta järjestelmää. Hyväksi havaittu tapa opetella yhteistä projektitoimintaa on lähteä liikelle esimäärittelyllä, jossa projektin tavoitteita tarkennetaan ennen kuin sitoudutaan kokonaisprojektin toteutukseen yhdessä. Näin kokemattomankin asiakkaan tarpeet selviävät hyvin meidän vuosikymmenien kokemuksen avulla”, Tervaoja kertoo.

## OMISTAJUUS OMAAN TYÖHÖN

Tervaoja korostaa omistajuutta omaan työhön kaikilla organisaation tasoilla. Kun osaa asettua asiakkaiden tai heidän asiakkaidensa saappaisiin, oman työn tulokset ja niiden merkitys asiakkaalle tulevat näkyvämmäksi.

”Meidän järjestelmät vaikuttavat vaikkapa siihen, saako päiväkotikiukaan tai vanhus sairasvuoteelle ruokaa. Projektien onnistuminen saa aivan uuden ulottuvuuden, kun asian miettii näin”, Tervaoja summaa.

# LANGAT KÄSISSÄ ENSIMETREILTÄ

Tiina Vuoniemen ura Solteqilla ei olisi voinut alkaa paremmin. Vasta vuoden talossa työskennelleen Tiinan vetämä projekti valittiin Solteqin vuoden 2012 projektiksi.

Voiton vei rautakauppaketti Starkille toteutettu projekti, jossa Solteqin toiminnanohjausjärjestelmä integroitiin Starkin verkkokauppaan. Kuluttajille tarkoitettu verkkokauppa oli asiakkaalle kriittisen tärkeä projekti.

”Tiukasta aikataulusta huolimatta Starkki sai verkkokaupan auki sesongin alkuun, kustannukset pysyivät kurissa ja asiakkaan toiveet toteutettiin hyvin”, **Tiina Vuoniemi** sanoo.

Vaikka Tiina on Solteqilla uusi kasvo, ihan pysymetsästä ei hän kuitenkaan projektipäälliköksi Solteqille tullut. Hän on jo 12 vuotta vetänyt projekteja, muun muassa Nokiassa.

”Projektin onnistumisessa ensiarvoisen tärkeää oli asiantunteva projektitiimini, joka tunsu asiakkaan jo pitkälti ajalta.”



PROJEKTIPALVELUT

”Tiukasta  
aikataulusta  
huolimatta  
Starkki sai  
verkkokaupan auki  
sesongin alkuun,  
kustannukset  
pysyivät kurissa ja  
asiakkaan toiveet  
toteutettiin hyvin.”

**ASiantunteva projektitiimi**

Voittoisan projektin tiimin osaamista Vuoniemi arvostaa.

”Projektin onnistumisessa ensiarvoisen tärkeää oli asiantunteva projektitiimini, joka tunsi asiakkaan jo pitkältä ajalta. Asiakkaan liiketoiminnan ja prosessien tunteminen varsinkin näin kiireisessä aikataulussa on olennaista.”

Itse verkkokaupan toteutti toinen toimittaja, joten tässä monitoimittajaprojektissa myös kommunikointi oli Vuoniemen mukaan olennaista.

Kuvassa:  
Tiina Vuoniemi,  
projektipäällikkö,  
Solteq Oyj



# KAIKKI LÄHTEE ASIAKKAASTA

Solteqissa on vuoden päivät toiminut asiakkuuksien kehittämiseen erikoistunut toiminto Jatkuvuuspalvelut.

Takaamme jatkuvuuden ja teemme tulevaisuuden, kuuluu Solteqin asiakaslupaus.

Solteq haluaa taata asiakasyrityksiensä toiminnan jatkuvuuden Solteqin ratkaisujen käyttäjinä sekä mahdollistaa heille teknologiakehityksen hyödyt.

”Yksi tapa lunastaa tuo lupaus on vuoden 2011 lopulla käynnistetty Jatkuvuuspalvelut, joka kuuluu virallisesti organisaatioon vuoden 2012 alusta”, Jatkuvuuspalveluiden johtaja **Kai Hinn**o kertoo.

## PITKÄJÄNTEISTÄ SUUNNITTELUA

Jatkuvuuspalvelut on kerännyt kuluneena vuonna asiakkuuksien parhaita käytäntöjä yksiin kansiin. Kun prosessit on tarkkaan paperilla kuvattu ja määrämuotoisia, niitä on helpompi hyödyntää myös muissa asiakkuuksissa.

Jatkuvuuden takaamiseksi jokaiselle strategiselle asiakkuudelle on valittu palvelujohtaja, jonka tehtävä on pitää huolta asiakkuudesta. Taktisella ja operatiivisella tasolla toimittaessa samasta asiasta huolehtii palvelupäällikkö kuten tähänkin asti.

Palvelujohtajalla on kokonaisvaltainen kuva asiakkaan käytössä olevista Solteq-ratkaisuista. Lisäksi hän tuo esiin innovatiivisia ideoita järjestelmäkehi-

”Solteq haluaa taata asiakasyrityksiensä toiminnan jatkuvuuden Solteqin ratkaisujen käyttäjinä sekä mahdollistaa heille teknologiakehityksen hyödyt.”

tykseen ja ottaa vastuuta asiakkaan liiketoiminnan häiriöttömyydestä.

”Palvelujohtaja tekee asiakkaan kanssa yhdessä muutaman vuoden päähän tulevaisuuteen ulottuvan suunnitelman siitä, mihin suuntaan asiakkaan järjestelmäarkkitehtuuri kehittyy ja miten Solteq voi

## JATKUVUUSPALVELUT

auttaa kehityksen toteuttamisessa”, Hinno kertoo.

Palvelujohtajan lisäksi asiakkaalla on Solteqissa oma nimetty asiakastiimi, joka palvelee käytännön töissä.

Lisäksi jatkuvuudesta pidetään huolta neljä kertaa vuodessa pidettävien palvelusuunnitelmien katselointien avulla. Niissä Solteqin toimitusjohtajaa ja Jatkuvuuspalveluiden vetäjää myöden käydään asiakkaan kanssa tehty suunnitelma läpi ja tarkistetaan, ollaanko menossa oikeaan suuntaan ja tarvitaanko korjaavia liikkeitä.

**SUURI SUKSEE**

Asiakkaat ovat ottaneet palvelujohtajat avosylin vastaan.

”Vastaanotto on ollut erinomainen, joten jatkamme tällä tiellä”, Hinno sanoo.

”Panostuksemme Jatkuvuuspalveluiden kehittämiseksi on näkynyt myös asiakkaillemme. Yksi esimerkki tästä on se, että useampi asiakas ilmoitti meidän olevan myös heille strateginen kumppani”, Hinno jatkaa.

**JATKUVUUTTA UUSILLE ASIAKKAILLE**

Keväällä 2012 Solteq osti Aldata Solution Finlandin. Yritystoston yhteydessä palvelun jatkuvuus on erityisen tärkeää asiakkaille: uuden yrityksen asiakkaiksi siirtyneet yritykset haluavat siirtymisen sujuvan mahdollisimman mutkattomasti ja palvelun jatkuvan hyvänä jatkossakin.

”Kokoamamme parhaat käytännöt istuvat mainiosti tähänkin asiakaskuntaan, sillä myös siellä palvelumalli oli rakennettu ITIL-mallin mukaisesti”, Hinno kertoo.

”Emme kylläkään pakota asiakkaita uuteen toimitusmalliin tai sopimusrakenteeseen, vaan jatkuvuus näkyy myös siinä, että olemassa olevalla sopimuksella jatketaan asiakkaan näin halutessa. Ajan kanssa sovimme yhdessä, miten yhteistyötä kehitetään”, Hinno jatkaa.

### ASIAKASTUKI LAAJENEE

Jos Solteq voi tarjota Aldatalta tulleille asiakkaille entistä suunnitelmallisempaa palvelua, niin Solteq puolestaan sai Aldatalta palvelustaan tunnetun asiakastuen. Aiemmin Solteq tarjosi asiakastukea arkisin klo 8–16. Nyt Solteqin asiakkaat voivat saada asiakastukea klo 7–22 ja viikonloppuisinkin.

”Jatkettu palveluaika on tarpeellista erityisesti

kaupan alalla, kun kauppojen aukioloajat ovat pidentyneet”, Hinno toteaa.

### JUHLAVUODESTA KATSE ETEENPÄIN

Solteq on itsessään hyvä esimerkki jatkuvuudesta: yritys täytti vuonna 2012 jo 30 vuotta, ja juhluvuoden menestys antaa vankan pohjan myös tulevaisuudelle. Solteq haluaa olla jatkossakin johtava suomalainen kaupan ja palvelualan ohjelmistopalveluyhtiö.

”Kyllä kaikki lähtee asiakkaasta eli haluamme tarjota juuri sitä, mitä asiakkaat haluavat. Tämä tarkoittaa sitä, että tuemme asiakkaiden käytössä olevia ratkaisuja niin kauan kuin he niitä tarvitsevat. Lisäksi olemme alan paras asiantuntija selvittämään, mihin suuntaan järjestelmiä kannattaa kehittää”, Hinno summaa.

# HEINON TUKKU HYPPÄSI JÄRVEN YLI JÄRJESTELMÄ- HANKKEESSAAN

HoReCa-tukkuri Heinon Tukun toimitusjohtajan mukaan SAP-projekti oli yritykselle ja sen henkilökunnalle iso hanke, mutta se kannatti.

Päivittäistavaroiden tukkukauppaa ja maahan- tuontia harjoittava Heinon Tukka on siirtynyt SAP- maailmaan.

”Siirryimme aika yksinkertaisesta järjestelmästä suoraan SAPIin. Jätimme väliin muutaman kehitysvaiheen, mitä ehkä normaalisti olisi otettu. Emme hypänneet siis vain jokien ja purojen yli, vaan suoraan järven yli”, Heinon Tukun toimitusjohtaja **Marja Hämäläinen** kertoo.

### SELVÄT HYÖDYT

Uuteen järjestelmään tottuminen on vaatinut henkilö- löstöltä paljon, vaikka sinänsä mitään muutosvasta- rintaa ei ollut. Järjestelmän hyödyt nähdään selvästi.

”Talouden hallinta on helpompaa, kun liiketoi- minnasta saa luotettavaa tietoa. Aiemmin saatoim- odottaa skannattua paperista laskelmaa tai exceliä. Kaikki data on nyt heti nähtävissäni”, Hämäläinen kertoo.

## JATKUVUUSPALVELUT



Kuvassa:  
Marja Hämäläinen,  
toimitusjohtaja,  
Heinon Tukku

Päiväkoteja, hotelleja, ravintoloita, kouluja ja muita suurkeittiöitä palvelevalla Heinon Tukulla on myytäviä nimikkeitä 30 000, joten masterdatan hallinta on olennaista.

”Perustietojen oikeellisuus on parantunut ja tuplalyön määrä on vähentynyt, kun tietoja ei ole tarvinnut syöttää useampaan järjestelmään.”

### SAP TOI ASIAKKAITA

Hämäläisen mukaan asiakasneuvottelut saattoivat aiemmin tyssätä siihen, ettei yhtiöllä ollut SAPin kokoluokan järjestelmää ja sen avulla tuotettuja, asiakkaan vaatimusten mukaisia raportteja.

”Ilman SAPia emme voisi toimia tässä laajuudessa kuin mitä tänä päivänä toimimme”, Hämäläinen kertoo.

Nyt Heinon Tukun asiakkaille lähtee aiemmin käsityönä tehtyjä raportteja ajastettuina automaattisesti.

### TOIMITUSVARMUUS YHTEINEN TAVOITE

Heinon Tukku on ollut Solteqin asiakas jo vuodesta 2004. Tietojärjestelmä on otettu vaiheittain käyttöön, ja siihen on integroitu puheohjattu keräily, kassajärjestelmät ja raportointi. SAP kattaa tukkutilaukset, varaston- ja materiaalihallinnon, taloushallinnon, verkkokaupan ja asiakas- ja tavaran-toimittajarekisterin.

”Solteq on meille isoin IT-kumppanimme. Meillä on varsin avoin ja rehellinen suhde, ja meidän toiveitamme kuunnellaan”.

Heinon Tukulle tärkeä toimitusvarmuus on yhtiön ja Solteqin yhteinen tavoite.

”Lupaamme toimittaa tilaukset asiakkaillemme 24 tunnissa. Järjestelmän täytyy toimia moitteettomasti, jotta päiväkodit saavat maitonsa ja lounasravintolat päivän raaka-aineet”.

24 tunnin lupaus rytmittää Heinon Tukun toimintaa niin, että illat ja aamuyöt ovat yrityksessä kiireisimpiä aikoja.

”Pelkästään pääkaupunkiseudulla meiltä lähtee 100 jakeluautoa liikenteeseen joka päivä”, Hämäläinen kertoo.

# ONNISTUNUT INTEGRAATIO

30-vuotista taivaltaan juhliva Solteq osti keväällä Aldata Solution Finlandin. Juhlahumun lisäksi vuoteen 2012 kuului paljon integraatiotyötä. Työ palkittiin yhteisellä juhlalla marraskuussa.

Solteqin juhlavuoden kruunasivat loppuvuodesta järjestetyt henkilöstöjuhlat. Juhlissa muisteltiin yrityksen vuodesta 1982 alkanutta historiaa Tampereen tiedonhallinnasta nykypäivään. Samalla Solteqilla oli ensimmäistä kertaa kunnia palkita 30-vuotisen uran tehneitä työntekijöitä.

Juhlia edelsi kova työ, jotta juhlavuodelle osunut yrityksen historian suurin yritysosto menisi nappiin.

”Uusi vaihe entistä suurempana Solteqina ja yhteiselo on lähtenyt hyvin käyntiin. Alusta asti oli sellainen tunne, että tämä porukka sopii hyvin yhteen”, Solteqin henkilöstöjohtaja **Mari Kuha** sanoo.

## HYVIN SUUNNITELTU ON PUOLIKSI TEHTY

Heti kaupan varmistuttua tehtiin kattava sadan päivän integraati-



Kuvassa:  
Mari Kuha,  
HR-johtaja,  
Solteq Oyj

## HENKILÖSTÖ

”Alusta asti oli sellainen tunne, että tämä porukka sopii hyvin yhteen.”

osuunnitelma.

”Alusta lähtien halusimme toteuttaa integraation avoimen keskustelun kautta. Tästä syystä panostimme mahdollisimman hyvin toteutettuun viestintään”, Kuha kertoo.

Solteqin HR sai lisävahvistusta, kun palkattiin toinen HR-osaaja Tampereen pääkonttorille toukokuussa. Näin sekä Helsingissä että Tampereella oli arkea pyörittämässä ja integraatiota toteuttamassa oma henkilöstöhallinnon ammattilainen. Tampereella työskentelevä Milla Turunen pääsi heti hyvin mukaan integraatiotyöhön.

”Keväällä tehty suunnitelma osoittautui hyvin tehdyksi, sillä se toteutettiin sellaisenaan”.

### HENKILÖSTÖPOLITIikka YHTENÄISEKSI

HR:n ensimmäinen tehtävä oli yhtenäistää henkilöstöpolitiikka eli henkilöstöedut ja HR:n ohjeistukset ja säännöt. Palkanlaskennan yhdistäminen ja yhteisen työterveydenhuollon luominen olivat myös työlistan kärjessä.

Työterveydenhuolto keskitettiin yhdelle palveluntarjoajalle, joka pystyi tarjoamaan samat palvelut Tampereella ja Helsingissä. Integraatio tuli hyvään saumaan, sillä työterveydenhuolto oli jo aiemmin kaihannut keskittämistä, ja nyt sille tuli luonteva hetki.

Aldatassa tuettu henkilöstön harrastustoiminta sai sellaisenaan jatkua työntekijöiden siirryttyä Solteqiin.

”Jatkossa Solteqin henkilöstökerhoa kehitetään entisestään, ja mukaan pyritään saamaan enemmän porukkaa”, Kuha suunnittelee.

### PANOSTUSTA VIESTINTÄÄN

Yksi olennainen tekijä integraation onnistumiselle oli aktiivinen ja avoin viestintä. Henkilöstö onkin kiittänyt siitä, että fuusion etenemisestä kerrottiin usein, ja myös avoimista ja keskeneräisistä asioista tehtiin selkoa.

Perjantaisin lähti integraatitiedote, jossa kootusti kerrottiin, mitä integraation eri osa-alueilla tapahtui.

Infotilaisuuksia pidettiin kaikissa toimipisteissä, keskittyen kyseisen toimipisteen työntekijöitä kiinnostaviin asioihin.

Esimiestilaisuuksissa keskusteltiin asioista, jotka vaativat erityishuomiota ja mietittiin erityisesti asioiden viestimistä mahdollisimman ymmärrettävästi.

Osittain integraation tarpeesta HR teki esimiehille Esimiestyön käsikirjan. Yksiin kansiin koottiin kaikki olennainen helpottamaan esimiesten työtä. Käsikirjasta löytyy tietoa Solteqin toimintatavoista ja prosesseista sekä ohjeita ja neuvoja eri tilanteisiin, kuten miten toimitaan uuden työntekijän tullessa taloon.

### UUSI VIESTINTÄKANAVA

Integraation toteuttamisen lisäksi HR ehti myös kehittää henkilöstöviestintää. Tätä tarkoitusta varten julkaistiin Solteq Spirit -henkilöstölehti.

Lehteä tehdään Aldatan ostossa saadulla Loyalty-tuotteella, jota monet Solteqin asiakkaatkin käyttävät kanta-asiakasviestinnässään.

Lehdestä ei haluttu asiakeskeistä tiedotuslehteä, vaan sen haluttiin olevan epämuodollinen ja yhteishenkeä luova.

”Asiapitoisia juttujakin toki on, mutta lehdestä löytyy myös työntekijöiden reseptejä, juttuja harrastuksista ja Solteq Looks -palsta, jossa solteqlaisten tyyliä tulevat tutuksi”, Kuha kuvailee henkilöstölehteä.

## LISÄÄ REKRYJÄ

Kuten aina fuusioissa, ihmiset olivat aluksi huolissaan mahdollisista irtisanomisista. Nopeasti kävi ilmi, että huoli oli turha, sillä yrityksillä oli vähän päällekkäisyyksiä.

”Itse asiassa Solteq palkkasi fuusiovuonna lisää väkeä, noin 20 henkeä. Näkymät ovat siis hyvät - myös henkilöstölle”, Kuha sanoo.

# MESTARILTA OPPIA KISÄLLILLE

Solteqissa toteutettiin mestari-kisälli-ohjelma, jossa konkari ja aloittelija jakavat tietoa ja osaamista puolin ja toisin.

Uutta tapaa jakaa tietoa kokeiltiin neljän parin voimin. Yksi pari koostui **Kirsti Siltalasta** ja **Karmila Laineesta**.

Siltalalla ja Laineella oli muista pareista poiketen hieman erilainen tavoite. Kirsti oli jäämässä eläkkeelle syksyllä 2012 ja Karmila oli jatkamassa Kirstin töitä muun muassa auto- ja tukkukaupan käyttämän Solteq Finance -taloushallintojärjestelmän parissa.

”Aloitimme jo 2008, mutta välillä olin vanhempainvapaalla ja tiiviimmin yhteistyötä tehtiin kuu-kausina ennen Kirstin lähtöä”, Laine kertoo.

”Toki Karmila on saanut soittaa minulle vielä eläkkeelle lähdön jälkeen. Takuun piikkiin menee”, liki 27 vuoden Solteq-uran tehnyt Siltala naurahtaa.

## HILJAISTA TIETOA ÄÄNEKKÄÄKSI

Helpointa tiedon jakaminen oli naisten mukaan, kun todellinen tilanne tuli vastaan.

”Käytäntö opettaa parhaiten.

Välillä kiirettä oli kummallakin omissa senhetkisissä töissä, että mestari-kisälli-hanke jouduttiin jättämään hieman vähemmälle.

Karmilalla oli taloushallinnon osaamista jo sen verran, ettei perusteista tarvinnut kuitenkaan lähteä liikkeelle”, Siltala kertoo.

”Minulle oli antoisaa seurata Kirstin työskentelyä. Kirsti dokumentoi asioita hyvin tarkkaan ja teki taustatyöt hyvin. Hänen





## HENKILÖSTÖ



Kuvassa vasemmalta:  
Kirsti Siltala ja  
Karmila Laine,  
Solteq Oyj

”Halusin, että  
asiakkaani jäävät  
hyviin käsin.  
Onneksi näin  
myös kävi.”

toimintatavoissaan on monella opittavaa”, Laine sanoo.

”Lähdin projektiin myös osittain itsekkäistä syistä: halusin, että asiakkaani jäävät hyviin käsin. Onneksi näin myös kävi”, Siltala kertoo.

### KONKARIN KYLJESSÄ

Kummatkin kokivat mestari-kisälli-ohjelman hyväksi käytännöksi, jota kannattaa jatkaa ja jalostaa.

”Olisi hienoa, jos kaikilla taloon tulevilla tai työtehtäviä vaihtavilla olisi luottohenkilö, jolta on lupa kysyä mitä vain. Mestarin kyljessä on mahtava oppia”, Laine summaa.

# STARTUPIISTA SOLTEQIKSI

Timo Viitanen ja puolen tusinaa muuta solteqlaista on ollut yrityksessä töissä aivan alkumetreiltä näihin päiviin saakka.

Ali U. Saadetdin, Seppo Aalto ja Erkki Knuuttila perustivat yrityksen nimeltä Tampereen Tiedonhallinta Oy vuonna 1982 eli tasan 30 vuotta sitten. Yrityksen listauduttua pörssiin vuonna 1999 yrityksestä tuli Solteq Oyj.

”Alussa meitä oli töissä muutama toisilleen entisestä työpaikasta tuttu kaveri. Kaikki tekivät vähän kaikkea, startup-hengessä. Silloin vain ei sitä termiä vielä tunnettu”, vuodesta 1982 yrityksessä työskennellyt **Timo Viitanen** kertoo.

## MONESSA MUKANA

Timo Viitanen on kolmikymmenvuotisen uransa aikana tehnyt Solteqissa monenlaista. Hän toimi eri yksiköiden johtajana yli 20 vuotta, oli mukana johtoryhmässä pitkään ja lisäksi hänen vastuullaan olivat, otona kylläkin, myös HR-asiat.

”Meillä oli todella hyvä oppilaitosyhteistyö alkuaikoina. Opettajat ihan soittelivat ja tarjosivat meille sopivia tyyppejä”, Viitanen muistelee.

Tällä hetkellä Viitanen kehittää ja kuvaa prosesseja laatupäällikkönä Jatkuvuuspalveluissa. Solteq-konkarina yrityksen prosessit ovatkin läpikotaisin tuttuja.

Mikä pitänyt talossa pitkään?

Viitanen näkee erityisesti kaksi syytä siihen, että on viihtynyt samassa yrityksessä jo 30 vuotta.

”Ensimmäinen on Alin kannustava johtamistyyli. Hän on aina ollut vastuunjakaja, mikä on tehnyt työstä mielekästä”, Viitanen sanoo.

”Työni vaihtelevuus ja monipuolisuus ovat lisäksi avaintekijöitä: työtehtävät ja projektit sekä asiak-

kaatkin ovat vaihdelleet vuosien mittaan.”

Viitanen mukaan silloin vaihdetaan työpaikkaa, kun ei ole enää mukavaa mennä töihin. Solteqissa on aina ollut mukavaa.

## ASIAKKAINA ALUSTA LÄHTIEN

Viitasella on kaksi asiakasta, jotka ovat kulkeneet hänen ja Solteqin matkassa aivan alusta: Onninen Oy ja Tuko Logistics Oy.

”Töitä olen vuosien varrella tehnyt monien Solteqin asiakkaiden kanssa, mutta on ollut kieltämättä erittäin antoisaa tehdä vuosikymmeniä yhteistyötä muutaman saman asiakkaan kanssa. Siinä opitaan tuntemaan puolin ja toisin, ja työ on hyvin hedelmällistä”, Viitanen kertoo.

## ”MITÄ SE SUN FIRMA TEKEE?”

Kun Timo Viitaselta on vuosien varrella kysytty, mitä Solteq oikein tekee, häneltä on tullut vastaus kuin apteekin - tai kaupan - hyllyltä.

”Solteq tekee ja asentaa ohjelmistoja, joita kaupan eri portaat käyttävät”.

Alkuvuosina Solteq keskittyi omien IBM-pohjaisten ohjelmistojen tekemiseen. Sittenmin rinnalle ovat tulleet SAP- ja Microsoft-teknologiat.

”On ollut kiintoisaa nähdä omin silmin teknologian kehittyminen. Aikoinaan lähetimme postissa asiakkaalle ohjelmistopäivitykset, tai kävimme ne itse levykkeeltä asentamassa paikan päällä. Nyt kaikki tämä voidaan tehdä etänä toimistolta tai vaikkapa kotoa. Kaikki on siirtynyt verkkoon.”

---

**30 VUOTTA SOLTEQILLA****HUIPPUHETKIÄ**

Viitaselle mieleenpainuvin Solteq-hetki oli, kun yritys listautui pörssiin.

Viimeisin yritysosto ja Aldatan sulautuminen Solteqiin on myös ollut hieno onnistuminen.

”Vuosien varrella on ollut huonommin ja paremmin onnistuneita yrityskauppoja. Utta osaamista on aina saatu, mutta Aldatan integraatio on hoidettu erityisen hienosti. Solteqista on tullut entistä vahvempi kaupan alan osaaaja”.

**UUSI  
AIKAKAUSI**

Viitanen jää vuoden 2013 syksyllä osaaikaeläkkeelle. Kun työltä vapautuu aikaa, hän aikoo keskittyä rakkaaseen harrastukseensa metsästykseen ja jatkaa seurakuntatoiminnassa.

”Lastenlasten kanssa vietän ehdottomasti enemmän aikaa”, Viitanen suunnittelee.



Kuvassa:  
Timo Viitanen,  
Senior Advisor,  
Solteq Oyj



# KATSE TULEVAISUUTEEN: SOLTEQ VUONNA 2014

## Solteq takaa jatkuvuuden ja tekee tulevaisuuden.

Maailma muuttuu ja kuluttajien tarpeet muuttuvat, mikä vaikuttaa vahvasti myös kaupan alan asiakkaidemme tarpeisiin. Asiakaslupauksemme mukaisesti kehitämme asiakkaillemme jatkuvasti uusia ja nykyaikaisia ratkaisuja, jotka takaavat heidän toimintansa jatkuvuuden ja liiketoiminnan kehittymisen.

Solteqilla on missio. Me haluamme olla johtava kaupan ja palvelualan kumppani Suomessa. Tätä tavoitetta kohti etenemme rauhallisesti askel kerrallaan vuoden 2011 alussa viitoittamallamme tiellä. Askellamme maltillisesti, emme höyryä, mutta luotettavana perheyhtiönä säilytämme kirkkaan vision mielessämme ja pidämme sinnikkäästi kiinni siitä, mitä on sanottu ja luvattu. Myös kansainvälistymisen suhteen maltti on mielestämme valttia: avaamme ovia Suomen rajojen ulkopuolelle sitä mukaan, kun se asiakkaidemme ja kumppaniemme kanssa on ajan-kohtaista.

Panostamme siihen, että henkilökuntamme on tyytyväistä, sillä vain tyytyväisellä henkilöstöllä voi

olla tyytyväisiä asiakkaita. Teemme ahkerasti töitä sen eteen, että olemme vuonna 2014 tavoitteemme mukainen; yksinkertaisesti paras ja luotettavin kaupan ja palvelualan kumppani, jonka asiakastyytyväisyys on erittäin korkeaa luokkaa. Tämän tavoitteen eteen olemme kaikki valmiita tekemään päivittäin töitä yhdessä se mielessä, että menestyvä ja tyytyväinen asiakas takaa myös meidän menestyksemme.

### **Solteqin taloudelliset kasvu- ja tulostavoitteet vuoteen 2014 mennessä:**

- Strategiamme mukaisesti tavoitteemme on 50 miljoonan euron liikevaihto 10 prosentin liiketulo- loksella. Omavaraisuusastetavoitteemme on 40 %.

# HALLINTO

## HALLITUS



**PUHEENJOHTAJA**  
**ALI U. SAADETDIN**

- syntynyt 1949
- Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



**SEPPO AALTO**

- syntynyt 1953
- Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



**MARKKU PIETILÄ**

- syntynyt 1957
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2008



**MATTI ROININEN**

- syntynyt 1956
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2012



**SIRPA SARA-AHO**

- syntynyt 1963
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2010



**JUKKA SONNINEN**

- syntynyt 1958
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2005

## TILINTARKASTAJA



**FRANS KÄRKI**

- syntynyt 1952
- KPMG Oy Ab:n päävastuullinen tilintarkastaja

## JOHTORYHMÄ



**REPE HARMANEN**  
TOIMITUSJOHTAJA

- syntynyt 1972
- toimitusjohtajana vuodesta 2010



**KAI HINNO**  
johtaja,  
Jatkuvuuspalvelut



**TIINA HONKINIEMI**  
liiketoimintajohtaja,  
Tukkukauppa,  
logistiikka ja palvelut



**MARI KUHA**  
henkilöstöjohtaja



**ANTTI KÄRKKÄINEN**  
talousjohtaja



**PETRI LINDHOLM**  
liiketoimintajohtaja,  
Päivittäis- ja  
erikoistavarakauppa



**MATTI SAASTAMOINEN**  
liiketoimintajohtaja,  
Palveluiden  
toiminnanohjaus



**MIKA SIPILÄ**  
myyntijohtaja



**RIINA TERVAOJA**  
johtaja,  
Projektipalvelut

# TIETOA SIJOITTAJILLE

## TALOUDELLISET TIEDOTTEET 2013

- vuoden 2012 tilinpäätöstiedote ja vuosikertomus perjantaina 15.2.2013
- osavuositarkastus 1-3/2013 keskiviikkona 24.4.2013
- osavuositarkastus 1-6/2013 keskiviikkona 17.7.2013
- osavuositarkastus 1-9/2013 perjantaina 18.10.2013

## YHTIÖKOKOUS

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään perjantaina, 15. päivänä maaliskuuta 2013 klo 12.00 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 1.3.2012 merkitty Euro Clear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakeluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään perjantaina, 8.3.2013 klo 16.00 mennessä.

## PÖRSSITIEDOTTEET 2012

- 16.2.2012 Solteq Oyj:n tilinpäätöstiedote 1.1.-31.12.2011
- 16.2.2012 Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen
- 16.2.2012 Solteq Oyj:n vuosikooste 2011
- 16.2.2012 Solteq Oyj:n vuosikertomus on ilmestynyt
- 14.3.2012 Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset
- 16.3.2012 Markku Pietilän omistusosuutta koskeva korjaus
- 20.3.2012 Solteq Oyj ostaa Aldata Solution Finland Oy:n ja aloittaa Aldata-konsernin tuotteiden jälleenmyynnin
- 20.3.2012 Solteq Oyj:n suunnattu osakeanti
- 20.3.2012 Solteq Oyj: Arvopaperimarkkinalain 2 luvun 10 pykälän mukainen tiedote omistusosuuden muuttumisesta
- 20.3.2012 Solteq Oyj: Täydentävää tietoa koskien Aldata Solution Finland Oy:n tuloskehitystä ja taloudellista asemaa
- 22.3.2012 Solteq Oyj: Aldata Solution Finland Oy:n osakekannan osto päätökseen
- 23.3.2012 Solteq Oyj:n uudet osakkeet on rekisteröity kaupparekisteriin
- 23.3.2012 Solteq Oyj: Arvopaperimarkkinalain 2 luvun 10 §:n mukainen ilmoitus omistusosuuden muuttumisesta



- 23.3.2012 Solteq Oyj: Arvopaperimarkkinalain 2 luvun 10 §:n mukainen ilmoitus omistusosuuden muuttumisesta
- 4.4.2012 Solteq Oyj:n listalleottoesite julkistettu, uusien osakkeiden ottaminen kaupankäynnin kohteeksi
- 5.4.2012 Solteq Oyj: Muutos Solteq Oyj:n osavuositarkastuksen 1-3/2012 julkistamisajankohtaan
- 25.4.2012 Solteq Oyj:n osavuositarkastus 1.1.-31.3.2012
- 22.5.2012 Solteq Oyj muuttaa organisaatiorakennettaan
- 8.6.2012 Solteq Oyj: Arvopaperimarkkinalain 2 luvun 9 §:n mukainen ilmoitus omistusosuuden muuttumisesta
- 12.7.2012 Solteqin tytäryhtiö Solteq Retail Oy:n sulautuminen emoyhtiöön
- 17.7.2012 Solteq Oyj:n osavuositarkastus 1.1.-30.6.2012
- 17.7.2012 Solteq Oyj:n johto sijoittaa yhtiön osakkeisiin
- 31.8.2012 Solteq Oyj:n suunnattu anti toteutettu
- 26.9.2012 Solteq Oyj:n hallituksen päätös koskien varojen jakoa
- 18.10.2012 Solteq Oyj:n osavuositarkastus 1.1.-30.9.2012
- 4.12.2012 Solteqin taloustiedote vuonna 2013
- 31.12.2012 Tytäryhtiönsulautumisen täytäntöönpano

## LEHDISTÖTIEDOTTEET 2012

- 31.1.2012 Solteqille korkeimman tason HP kassapääteläjärjestelmien sertifiointi
- 2.2.2012 Aller Media ulkoisti levikkijärjestelmänsä Solteqille
- 5.4.2012 Solteq toimittaa Gasumille kunnossapidon ja kenttähuollon toiminnanohjauksen osana ERP:n uudistusta
- 8.6.2012 Aldata 1-2-1 Retail on nyt Solteq 1-2-1 Retail
- 11.6.2012 Solteq kehitti markkinoinnin kohdistamista helpottavan analysointi- ja raportointiratkaisun – CI360 – joka myös parantaa asiakaspalvelua
- 14.6.2012 Solteq toimittaa S-Pankille lahjakorttijärjestelmän
- 29.8.2012 Solteqin Vesa Tikkasesta Pohjoismaiden ensimmäinen Microsoft Certified SQL Server 2008 Master
- 10.9.2012 Solteq auttaa Invalidiliiton Asumispalvelut Oy:ta parantamaan palveluaan
- 11.9.2012 Solteq auttoi SLO:n taloushallintoa vähentämään rutiinitöitä
- 17.9.2012 Solteq parantaa Normetin järjestelmän tiedon laatua ja käytettävyyttä
- 15.10.2012 Solteq soittaa New Yorkin NASDAQ-pörssiin kelloa 30-vuotisjuhlavuotensa kunniaksi
- 7.12.2012 Solteq parantaa palvelujaan laajalla yhteistyösopimuksella Appelsiinien kanssa

# SOLTEQ

SOLTEQ OYJ

Eteläpuisto 2 C  
33200 Tampere

Atomitie 2b  
00370 Helsinki

Aleksanterinkatu 10  
15110 Lahti

Puhelinvaihde 020 14444  
[www.solteq.com](http://www.solteq.com)