

SOLTEQ



VUOSIKERTOMUS 2006

2	Solteq Oyj
2	Vuosi 2006 lyhyesti
3	Vuosi 2006 lukuina
4	Toimitusjohtajan katsaus
5	Kaupp
9	Autokaupp
11	Teollisuus ja palvelut
14	Solteqin hallinnointiperiaatteet
15	Hallitus, toimitusjohtaja ja tilintarkastaja
16	Tietoa sijoittajille

Solteq on kaupan ja teollisuuden yritysten liiketoimintaa tukevien IT-ratkaisuiden ja -palveluiden toimittaja. Solteqin vahvuuksia ovat 25 vuoden kokemus, menestyvä asiakaskunta, valittujen toimialojen hyvä tunteminen, innostunut 240 hengen suuruinen henkilöstö sekä erinomainen kumppaniverkosto. Solteq on ylpeä henkilöstöstään, joka on asiakkaalle vahva tae yhtiön osaamisesta.

Solteqin vahvat alueet: kauppa, autokauppa ja teollisuus

Solteq palvelee asiakkaitaan ketjuutuneen kaupan ja tukkukaupan, autokaupan sekä valittujen teollisuussegmenttien alueilla. Teollisuussegmenteistä tärkeimmät ovat mekaaninen metsä- ja puutuoteteollisuus, lääke- ja bioteknologia, elintarviketeollisuus sekä ns. projektitoiminnalliset yritykset. Solteqin tytäryritys Artekus palvelee lisäksi valmistavan teollisuuden yrityksiä sekä kuntasektoria.

Solteq rakentaa asiakkailleen parhaan mahdollisen ratkaisun

Solteq kehittää asiakkaidensa tietojärjestelmiä yhteistyössä asiakkaidensa kanssa ja tarvittaessa pieninkin askelin. Asiakas saa Solteqilta omaan toimintaansa ja tarpeisiinsa sopivan ratkaisun ja siihen liittyviä palveluita. Solteq täydentää omaa ratkaisutarjontaansa mm. SAP:n, Microsoftin ja Wincor Nixdorf:n ohjelmistoilla, joita se tuotteistaa valmiiksi eri toimialojen tarpeisiin. Lisäksi Solteq kehittää jatkuvasti uusia innovatiivisia lisäarvotuotteita täydentämään toimialakohtaisia kokonaisratkaisuja. Solteq jatkaa edelleen myös omien ratkaisujensa kehitystä ja ylläpitoa. Kokonaistoi-

mitukseen kuuluvat myös laitteet ja niitä tukevat tekniset palvelut.

Tyttäret täydentävät Solteqin tarjontaa ja osaamista

Solteqin kaksi tytäryritystä täydentävät tuotetarjontaa ja osaamista kaupan ja teollisuuden segmenteissä.

Artekus Oy tuottaa teollisuuden kunnossapidon ja materiaalihallinnan toiminnanohjausjärjestelmiä sekä käyttöönottopalvelua valmistavan teollisuuden yrityksille sekä kuntasektorin erilaisille laitoksille. Lisäksi laitosten linkkaaren hallintaan liittyvät tiedonkeruu- ja harmonisointiohjelmat ja niiden käyttöpalvelut kuuluvat Artekuksen tarjoamiin palveluihin.

Tampereen Systeemitimi on erikoistunut erityisesti Microsoftin yritysohjelmistoihin pohjautuvien ratkaisujen toimitamiseen sekä kaupan että teollisuuden tarpeisiin. Yrityskaupan myötä Solteq laajensi tarjontaansa Microsoftin Dynamics-yritysohjelmistoihin.

Solteq kansainvälistyy

Solteq toimii pääasiassa kotimaan markkinoilla. Asiakkaiden kanssa on kuitenkin toteutettu jo kansainvälisiä järjestelmien asennus- ja käyttöönottohankkeita muun muassa Baltian maihin ja Venäjälle.

Yhtiön kansainvälistymismahdollisuudet kasvoivat katsausvuonna merkittävästi tytäryrityksen Artekuksen kautta, jonka tuotteiden vientimahdollisuuksia Venäjälle kartoitettiin. Myös ensimmäiset toimitukset Venäjälle toteutettiin kertomusvuoden aikana. Myymäläjärjestelmien myyntiä kansainvälisille markkinoille käynnistettiin yhteistyössä Wincor Nixdorf:n kanssa.

Tampereelta Pörssiin

Solteq Oyj, aiemmin Tampereen Tiedonhallinta, listattiin Helsingin Pörssiin vuonna 1999. Yhtiö pyrkii kasvamaan kannattavasti ja noudattamaan aktiivista osingonjakopolitiikkaa.

Solteq perustettiin Tampereella vuonna 1982. Yhtiön pääkonttori sijaitsee edelleen Tampereella ja muut toimipisteet Helsingissä, Lahdessa, Hämeenlinnassa, Kuopiossa, Nokialla ja Imatralla.

Vuosi 2006 lyhyesti

- **Tammikuussa** Solteq osti teollisuuden kunnossapidon- ja materiaalihallinnan toiminnanohjausjärjestelmiin ja palveluihin erikoistuneen Artekus Oy:n. Artekus on toimittanut 20 vuoden aikana satoja kunnossapidon ja materiaalihallinnan toiminnanohjausjärjestelmiä eri toimialoille, varusohjelmistoympäristöihin ja laitealustoille. Lisäksi yritys kehittää työkaluja kunnossapidon ja käyttövarmuuden suunnitteluun ja laskentaan sekä laitosten elinkaaritiedonkeruuseen ja tietojen harmonisointiin. Artekuksen tuotteet täydentävät erinomaisesti Solteqin teollisuuden tulosityksikön toiminnanohjauksen ratkaisutarjoomaa.
- **Kesäkuussa** Solteq käynnisti koko henkilöstöä koskevat yhteistoimintaneuvottelut. YT-neuvottelut johtuivat alkuvuoden odotettua vaisummasta uusmyynnistä ja muutaman merkittävän projektin lykkääntymisestä, jotka heikensivät yhtiön alkuvuoden tulosta. Neuvottelujen tuloksena kertomus-

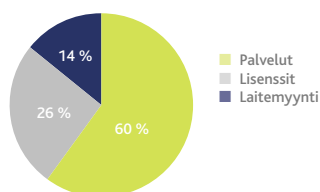
vuonna toteutettiin kustannusvaikutuksiltaan 100 – 150 henkilötyökuukauden suuruinen säästöohjelma lomautusten ja vapaaehtoisten järjestelyiden avulla. Lisäksi 15 henkilön työsuhde päätettiin joko irtisanomisin tai vapaaehtoisin sopimuksin.

- Syyskuussa** Solteqin toimitusjohtaja Jorma Hänninen pyysi eroa tehtävästään. Yhtiön hallitus nimitti yhtiön kaupan tulosityksikön johtajan, KTM, DI Hannu Aholan (33) yhtiön uudeksi toimitusjohtajaksi 1.10.2006 alkaen. Hannu Ahola on työskennellyt Solteqissa vuodesta 2000 alkaen ja vastannut aiemmin yhtiön markkinoinnista sekä autokaupan tulosityksiköstä.
- Lokakuussa** Tampereen käräjäoikeus hyväksyi Arokarhu Oy:n vahingonkorvausvaatimuksen ja velvoitti Solteqin maksamaan Arokarhulle vahingonkorvauksena yhteensä 510 000 euroa sekä oikeudenkäyntikulut. Solteq on hakenut muutosta käräjäoikeuden tuomioon. Arokarhu Oy oli vaatinut Solteqilta vahingonkorvausta kassajärjestelmätöimitukseen liittyvässä riita-asiaassa.
- Marraskuussa** Solteq osti ohjelmistotalo Tampereen Systemiimi Oy:n koko osakekannan sen neljältä henkilöosakkaalta. Tampereen Systemiimi siirtyi Solteqin omistukseen ja osaksi konsernia 15.12.2006 alkaen. Tampereen Systemiimi on vuonna 1989 perustettu ohjelmistotalo, joka on erikoistunut erityisesti Microsoftin yritys-ohjelmistoihin pohjautuvien ratkaisujen toimittamiseen sekä kaupan että teollisuuden tarpeisiin. Yrityskaupan myötä Solteq laajensi tarjontaansa omien ja SAP:n tuotteiden lisäksi Microsoftin Dynamics -yritys-ohjelmistoihin.

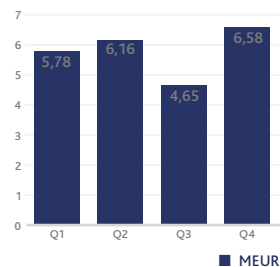
AVAINLUVUT (IFRS)	2006	2005
Liikevaihto, MEUR	23,2	21,6
Liikevoitto, MEUR	-0,5	1,2
Tulos ennen veroja, MEUR	-0,5	1,5
Sijoitetun pääoman tuotto, %	-2,4	13,3
Oman pääoman tuotto, %	1,2	11,4
Bruttoinvestoinnin käyttöomaisuuteen, MEUR	7,7	1,1
Omavaraisuusaste, %	47,7	75,2
Nettovelkaantumisaste, %	15,8	-8
Henkilökunta (keskimäärin)	240	193
Osingot ja pääomanpalautukset /osake, EUR	0,1*	0,3
Tulos/osake, EUR	0,01	0,11
Oma pääoma/osake, EUR	0,81	1

* Vuoden 2006 luku on hallituksen yhtiökokoukselle esittämän valtuutuksen enimmäismäärä
Tarkemmat tilinpäätöstiedot löytyvät erillisestä tilinpäätösliitteestä tai osoitteesta www.solteq.com

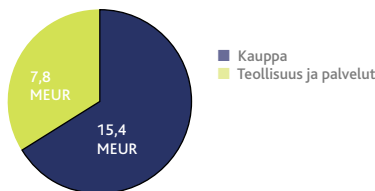
Liikevaihdon 2006 jakautuminen palveluihin, lisensseihin ja laitemyyntiin



Liikevaihto 2006 kvartaaleittain



Liikevaihdon 2006 jakautuminen liiketoimintasegmenteittäin



Tulos 2006 ennen veroja kvartaaleittain





Vuosi 2006 oli Solteqille monessa mielessä muutosten vuosi. Yrityskaupparintamalla teimme kaksi merkittävää ja onnistunutta hankintaa. Alkuvuodesta tehty Artekus Oy:n osto lisäsi merkittävästi tarjontaamme erityisesti kunnossapidon järjestelmien alueella. Marraskuussa hankitun Tampereen Systeemi Oy:n tuote- ja palvelutarjonta taas tukee merkittävästi sekä kaupan että teollisuuden toimintaamme.

Muutos näkyi myös siinä, ettei liiketoimintamme sujunut kaikilta osin suunnitellulla tavalla. Alkuvuoden notkahdus palvelumyynnissä sekä uusmyynnin koko ensimmäisen vuosipuoliskon jatkunut hiljaiselo heikensivät tunnuslukujamme vuoden mittaan. Jouduimmekin käymään läpi yhtiömme ensimmäiset yt-neuvottelut, joiden lopputuloksena pääsimme kehittämään osaamisrakennettamme ja organisaatiotamme enemmän liiketoiminnan kehityksen edellyttämään suuntaan. Lokakuussa tapahtunut toimitusjohtajan vaihdos edesauttoi omalta osaltaan tarvittavien muutosten läpiviennä.

Parhaita ratkaisuja asiakkaan tarpeisiin

Lähtökohdat vuoden 2007 menestykselle liiketoiminnalle ovat erinomaiset.

Loppuvuonna 2006 ja alkuvuonna 2007 tehdyt useat merkittävät toimitussovimukset takaavat meille hyvän startin yhtiömme 25-vuotisjuhlavuoteen. Yritysostojen, oman tuotekehitystyömme ja hyvien kumppaneidemme kautta meille on rakentunut ylivoimainen tuotetarjonta asiakastoimialoillamme. Vielä tärkeämpää on kuitenkin se, että tästä tarjonnasta pystymme osaamisemme avulla rakentamaan kulloinkin asiakkaan tarpeita parhaiten palvelevan ratkaisun ja aidosti tuomaan avun asiakkaan ongelmiin. Laajojen kokonaisratkaisujen ymmärtämisen tarve korostuu entisestään tulevaisuudessa. Näitä edellytyksiä tulemme jatkuvasti kehittämään henkilöstömme kanssa.

Vuonna 2007 haemme kasvua sekä strategiaamme tukevista yritysostoista että organisaation muutosilla. Rakennemuutokset asiakastoimialoillamme tulevat jatkumaan, mikä omalta osaltaan tuo järjestelmätoimittajille lisää töitä. Kansainvälisessä toiminnassamme panostamme erityisesti viime vuonna aloitettujen Venäjän-toimintojen kehittämiseen sekä erikoistavarakaupan ratkaisuiden toimittamiseen yhteistyökumppaniemme avustuksella. Laajenamme edelleen myös tuote- ja palvelutarjontaamme muun muassa ketjuuntu- neen kaupan kokonaisratkaisun osalta.

Erityisenä haasteenamme kuluvana vuonna tulee olemaan ratkaisutarjontamme oikeanlainen viestintä olemassa olevaan ja potentiaaliseen asiakaskuntaan. Tämä onkin yksi yhtiömme tärkeimpiä kehitysalueita. Vallitsevista lähtökohdista uskon vakaasti, että tulemme onnistumaan myös tässä haasteessamme.

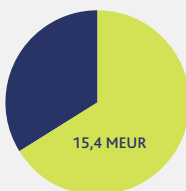
Tahdon kiittää asiakkaitamme, kumppaneitamme, omistajiamme, henkilöstöämme ja kaikkia erilaisia sidosryhmiä viime vuoden aikana tehdystä hyvästä yhteistyöstä sekä toivottaa erityisen menestyksekkästä juhlavuotta 2007!

Hannu Ahola
Toimitusjohtaja

Solteqin kaupan yksikkö toimittaa asiakkailleen koko kaupan arvoketjun kattavia IT-ratkaisuja ja -palveluja. Tarjonta kattaa muun muassa toiminnanohjaus-, hankinta- ja myymäläjärjestelmät, joissa näkyy sekä Solteqin oma tuotetarjonta että kansainvälisten kumppaneiden kuten SAP:n, Microsoftin ja Wincor Nixdorfin ohjelmistojen päälle tuotetetut toimialaratkaisut. Lisäksi yksikkö tarjoaa asiakaskohtaisesti suunniteltuja palvelukokonaisuuksia.

Yksikön pääkohderyhmiä ovat Suomesta johdetut ja Itämeren alueella toimivat tukkukaupan ja ketjuuntuneen erikoistavara-kaupan yritykset sekä itsenäiset myymälät.

Yksikön vahvuuksia ovat menestyvä ja laaja asiakaskunta, koko kaupan arvoketjun tehtaalta asiakkaalle kattava ylivertainen ratkaisutarjoama sekä 25 vuoden aikana hankittu toimialaosaaminen.



Kaupan liiketoimintasegmentin liikevaihto vuonna 2006.

> Vuosi 2006

Markkinat

Market-Vision tutkimusten mukaan tukku- ja vähittäiskaupan IT-markkinoiden arvo kasvoi vuonna 2006 alan keskimääräistä kasvuvauhtia enemmän. Kaupan yrityksillä on tarve tehostaa toimintojaan ja prosessejaan kasvavan kansainvälisen kilpailun ja hintakilpailun takia. Kaupan yritysten laajeneminen etenkin lähialueille aiheuttaa myös järjestelmien integraatiotarpeita yli rajojen, mikä luo Solteqillekin uusia liiketoiminnan kasvumahdollisuuksia.

Myös uudet suuret kauppakeskukset merkitsevät Solteqille uusia potentiaalisia kassajärjestelmätoimituksia. Myymäläjärjestelmien kysyntä onkin pysynyt vilkkaana, samoin kuin liiketoimintaa tehostavien lisäarvotarkkaisu- ja puheohjatuun keräily- ja ostojen optimointituotteiden kysyntä. Lisäksi IT-palvelujen kysyntä on ollut hyvällä tasolla käyttäjien panostaessa nykyjärjestelmiensä parempaan hyödyntämiseen ja kehittämiseen. Sen sijaan uusien kokonaisjärjestelmien kysyntä on ollut maltillista; järjestelmiä uusitaan enemmänkin paloittain.

Kaupan yrityksissä maksukortteihin liittyvä kehitystyö on ollut katsausvuoden keskeisessä asemassa kaupan siirtyessä EMV-sirukorttimaksamisen aikaan.

Toiminnan tulos

Kaupan yksikön vuosi sujui ennakoitua heikommin. Pitkään kestäneet asiakasprojektit työllistivät odotettua enemmän erityisesti vuoden ensimmäisellä puolis-



kolla. Uusmyynti sujui kuluneena vuotena arvioitua heikommin, eikä uusia toiminnanohjaushankkeita käynnistynyt odotetusti. Sen sijaan palveluiden kysyntä pysyi hyvänä asiakkaiden panostaessa nykyjärjestelmiensä kehittämiseen. Myös myymäläjärjestelmien sekä lisäarvotuotteiden kysyntä kehittyi myönteisesti.

Tärkeimmät kaupat ja projektit

Vuoden merkittävimpiin hankkeisiin kuului Solteqin ja Berner Osakeyhtiön sopima laaja IT-yhteistyö. Solteq otti vastattavakseen Bernerin tietojärjestelmien ylläpidon, päivittäistoimivuuden sekä kehittämisen.

Veljekset Halonen Oy:lle ja sen sisaryhtiö Oy Carlsonille toteutettavan erikoistavarakaupan kokonaisratkaisun toimitusta työstettiin katsausvuonna. Solteq TP.net-niminen ratkaisu kattaa uuden sukupolven myymäläjärjestelmän ja ketjunohjauksen ja se toimitetaan kaikkiin Halosen vaatemyymälöihin sekä Carlsonin tavarataloihin ja rautatavarataloihin.

Keväällä Solteq solmi Eurokangas Oy:n kanssa sopimuksen ketjuuntuneen kaupan kokonaisratkaisun toimittamisesta Eurokankaan 28 myymälään.

Joulukuussa avattuun liikekeskus Ideaparkiin Solteq toimitti useita myymäläjärjestelmiä ja kassoja. Solteqin ratkaisun otti käyttöön yhteensä 19 liikettä.

Luottokunta myönsi katsausvuonna Solteqin myymäläjärjestelmille EMV-sirukorttikelpoisuuden. Sirukorttitoiminto on saatavilla Tekso- ja TN10-myymläjärjestelmiin. Solteq toteutti useita sirukorttitoimintojen asennuksia loppuvuoden aikana.

Olemassa olevan asiakaskunnan järjestelmiä kehitettiin erittäin aktiivisesti

HL Group tehostaa keräilyä ja ostaa viisaasti.

Automaalien sekä teollisuus- ja autotarvikkeiden maahantuonti- ja tukkuliike HL Group Oy käyttää puheohjattua varastokeräilyä. Solteqin yhdessä Viivakoodi Optiscan Oy:n kanssa toimittama ratkaisu parantaa keräilyn tarkkuutta ja nostaa tuottavuutta. HL Groupilla on käytössään myös JDA Softwaren hankinnanoptimointiohjelmisto, jonka jälleenmyyjänä Solteq toimii Suomessa ja Baltiassa. Yhtiön osto-organisaatio on saanut kiitosta siitä, että se on pystynyt säästämään ilman että palvelutaso on heikentynyt.

erityisesti loppuvuonna liittyen etenkin sähköiseen kaupankäyntiin, logistiikkatoimintojen tehostamiseen sekä asiakkaiden liiketoimintajärjestelyihin.

Tuotekehitysprojektit

Kertomusvuonna Solteq laajensi ja kehitti edelleen sekä kaupan toiminnanohjausta myymäläjärjestelmiin liittyvää ratkaisutarjontaansa.

Solteq ja Wincor Nixdorf tekivät yhteistyötä erikoistavarakaupan myymäläjärjestelmän ja tiedonsiirtoratkaisun parissa. Yhtiöt lähtevät viemään ratkaisuja yhdessä kansainvälisille markkinoille Wincor Nixdorf Internationalin kautta. Ratkaisukokonaisuus sisältää yhtiöiden yhdessä kehittämän myymäläjärjestel-



Kuvassa Jari Riekinen työssään HL Groupin autotarvikevarastossa.

Solteqin kassajärjestelmää käyttää myös Ideaparkissa toimiva Tokmannin käyttötavaramyymälä.

Kuvassa Tokmanni Oy:n konsernijohtaja Kyösti Kakkonen.



Ideaparkin Catwalk Squaren myyjä Jenna Leppänen Solteqin toimittaman kassan ääressä.

Ideaparkin yrittäjät luottavat Solteqin ratkaisuihin.

Joulusesongin alla avatussa liikekaupungissa Lempäälässä toimii 19 liikettä, jotka käyttävät Solteqin myymälä- tai kassajärjestelmää. Solteqin kassaratkaisun on valinnut muun muassa moni Ideaparkin Catwalk-muotikorttelissa toimiva yritys. Solteqilla on erittäin vahva asema erikoistavarakaupan myymäläjärjestelmien toimittajana Suomessa: se on toimittanut ratkaisun noin 1000 myymälään, joilla on käytössään yhteensä noin 3000 kassaa. Parhailaan Solteq on yhdessä kumppaninsa Wincor Nixdorfin kanssa viemässä myymälä-ratkaisuja myös kansainvälisille markkinoille.





Kuvassa IdeaKimaran myymälävastaava Katri Färm.

män lisäksi Solteqin kehittämän integraatiotuotteen.

Solteq TP.net –niminen ratkaisu on Wincor Nixdorfin TP.net:iin perustuva, Solteqin ja Wincor Nixdorfin yhdessä kehittämä, viimeisimpään Microsoft-tekniologiaan pohjautuva moderni myymäläjärjestelmä ketjuuntuneen kaupan ja erikoistavara-kaupan tarpeisiin. Solteqin integraatoratkaisu taas automatisoi ja hallinnoi sanomien välityksen eri toiminnanohjausjärjestelmien kuten SAP:n ja Solteq TP.net:n välillä.

Solteq jatkoi myös SAP-pohjaisen Solteq Kauppa -kokonaisratkaisun kehittämistä. Myös lisäarvotuotteet kuten puheohjattu keräily sekä hankinnanoptimointi saatiin tuotteistettua valmiiksi.

IT OK -toimintamallia kehitettiin edelleen. Tuloksekasta kehitystyötä vauhditti merkittävästi Bernerin kanssa tehty IT-yhteistyö.

Luottokunta myönsi katsausvuonna Solteqin myymäläjärjestelmille EMV-sirukorttikelpoisuuden. EMV-toteutus pohjautuu Solteqin kehittämään sirukorttimaksamisen moduuliin, jonka luottokunta on hyväksynyt markkinoitavaksi ja käytettäväksi.

Loppuvuonna Solteq osti Tampereen Systemiimiin, minkä myötä kaupan yksikön tuotetarjonta laajeni Microsoft

Juhlien kattaukseen erikoistunut Riihi-Kimara Oy avasi toisen liikkeensä Ideaparkiin. Solteqin toimittama kassajärjestelmä on käytössä yrityksen kummassakin myymälässä.



Kuvassa Boulevardin toimitusjohtaja Anne Ropponen yrityksen Turun-myymälässä.

Marimekko-jälleenmyyjä Boulevard Oy valitsi myymäläjärjestelmäkseen Solteq Tekson, joka antaa yritykselle luotettavaa kokonaistietoa ostojen pohjaksi ja auttaa varaston valvonnassa.

Dynamics -yritysohjelmistoihin. Yrityskauppa tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden Solteqin olemassa olevien tuotteiden integrointiin Microsoftin toiminnanohjausratkaisuun ja täydentää sitä kautta kaupan kokonaisratkaisua.

› Vuosi 2007

Rakennemuutoksen ja keskittymiskehityksen odotetaan kaupan alalla jatkuvan. Tietojärjestelmien kokonaisuudistukset

vähenevät, mutta niiden sijaan yritykset panostavat ratkaisujensa paloittaiseen kehittämiseen. Järjestelmät myös kansainvälistyvät yhä nopeammin yritysten ulottaessa toimintojaan yli rajojen. Yritysten IT-palveluista maksama hinta on laskusuunnassa, mihin vaikuttaa esimerkiksi ohjelmointityön ulkoistamistrendi halvemman työvoiman maihin.

Solteqin kaupan yksikön lähtökohdat kuluvaan vuoteen ovat hyvät. Ratkaisutarjonta on laajempi kuin aiemmin ja se kattaa erinomaisesti koko kaupan arvoketjun. Yhteistyö Wincor Nixdorfin kanssa antaa Solteqille mahdollisuuden toimia myös kansainvälisillä markkinoilla. Yksikkö aikoo panostaa myös henkilöstön kehittämiseen ja myyntiprosessin terävöittämiseen.

Kaupan yksikkö sai alkuvuonna uuden vetäjän, kun ekonomi Ilmari Vallo (51) aloitti Solteqin palveluksessa.

Autokaupan yksikkö toimittaa toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmiä ja niihin liittyviä palveluja ajoneuvojen jälleennyille, maahantuojille ja korjaamoille sekä näiden sidosryhmille. Solteq on autokaupan järjestelmien johtavia toimittajia Suomessa, ja sen tuotteet ja palvelut kattavat koko autokaupan arvoketjun ja sen sidosryhmät.

Yksikön vahvuuksia ovat vahva toimialaosaaminen, laaja ja menestyvä asiakaskunta sekä monipuolinen ja jatkuvasti kehittyvä autokaupan erityisvaatimukset täyttävä tuotetarjooma.

Autokaupan liikevaihto sisältyy kaupan liiketoimintasegmentin lukuihin.

› Vuosi 2006

Markkinat

Autokaupassa kulunut vuosi oli vilkas. Uusia henkilöautoja rekisteröitiin Autoalan tiedotuskeskuksen mukaan 145 700 kpl. Vaikka henkilöautojen ensirekisteröinnit vähenivät 1,7 prosenttia edellisvuoteen verrattuna, automyynti pysyi kuitenkin hyvällä tasolla. Katsausvuotta leimasivat toimialan sisäiset liiketoimintajärjestelyt, jotka toivat erilaisia lisätoivia Solteqille.

Muutoin autokaupan markkinat ovat erityisesti IT-ohjelmistohankintojen osalta varsin satureituneet, eikä suuria kasvukuja ole sieltä odotettavissa.

Toiminnan tulos

Autokaupan yksikön liiketoiminta sujui katsauskaudella hyvin ja tulos oli odotusten mukainen. Erityisesti palvelumyynnin kysyntä oli hyvällä tasolla, eli asiakkaiden olemassa olevia järjestelmiä kehitettiin edelleen. Alan sisäiset järjestelyt kuten Stockmannin autokaupan ryhmän myyminen toi Solteqille alkuvuonna uusia järjestelmähankkeita ja merkittävästi palveluliiketoimintaa.

Tärkeimmät kaupat ja projektit

Stockmann Oyj Abp:n päätös myydä autokaupan liiketoiminnot kolmelle ostajalle, eli VV-Auto Oy:lle, Veho Group Oy Ab:lle ja Maan Auto -konsernille, toi Solteqille vuoden ensimmäisellä puoliskolla isoja järjestelmien käyttöönottoprojekteja ohjelmisto- ja laitetuotuksineen.



Auto Kivitila Oy:lle toimitettiin katsausvuonna autokaupan kokonaisratkaisu Solteq CD.

Solteq osallistui myös aktiivisesti monien asiakkaidensa järjestelmäkehitystyöhön.

Tuotekehitysprojektit

Solteq jatkoi katsauskaudella autokaupan jälleennyntimarkkinoille tarkoitettua uuden SAP-ratkaisun kehittämistä kotimaan jälleennyntien tarpeita vastaavaksi. Dealer Business Management eli DBM on autokaupan tarpeisiin tehty pakettiratkaisu, joka palvelee koko jälleennyntijäkenttää pienistä jälleennyntijistä suuriin jälleennyntijärjestyksiin. Solteq ottaa uuden tuotteen osaksi olemassa olevaa autokaupan tuotekokonaisuuttaan toimien sen jälleennyntijänä.

› Vuosi 2007

Autoalan tiedotuskeskus arvioi, että henkilöautojen kauppa pysyy vilkkaana myös kuluvana vuonna, sillä talouden näkymät ovat hyvät ja kuluttajien luottamus omaan talouteensa on korkealla tasolla. Liiketoimintajärjestelyjen uskotaan jatkuvan Suomen autokaupan markkinoilla, mikä pitää myös IT-ratkaisujen ja palveluiden kysynnän hyvällä tasolla. Muilta osin Solteq ennakoii erityisesti IT-ohjelmistojen kysynnän pysyvän maltillisena.



Vuosi 2007 alkoi hyvin, kun Solteq valittiin yhtenäistämään Automaan IT-järjestelmät. Automaan on S-ryhmään kuuluvan autokauppakonsernin Maan Auton vähittäismyyntiketju. Solteq toimittaa kuluvan vuoden aikana auto-kaupan toiminnanohjausratkaisun seitsemään Automaan Peugeot-toimipisteeseen. Vastaava Solteq CD -ratkaisu on jo käytössä Automaan neljässä Ford-toimipisteessä. Solteq CD -ratkaisusta tulee näin koko ketjun yhteinen järjestelmä.



Kuvassa Saara Lyyski (keskellä) sekä Kimmo Kempainen ja Eija Toppinen Solteqista.

Auto-Kivitila arvostaa Solteqin toimialaosaamista.

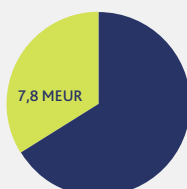
Auto-Kivitila toteutti Solteqin ja Maan Auton kanssa kolme suurta järjestelmäkäyttöönottoa puolen vuoden sisällä. Nyt Solteq CD ja siihen liittyvät sovellukset Huollon ajanvaraus ja eCar ovat käytössä autotalon kaikissa toimipisteissä. "Solteqilla on vahvaa toimialatuntemusta. Solteq CD oli meille helppo ja luonteva valinta", kuvailee Auto-Kivitalan atk-vastaava Saara Lyyski.

Teollisuus ja palvelut -yksikkö tuottaa ja tukee asiakkaiden liike-toimintaa palvelevia, kehittäviä ja lisäarvoa tuottavia tietojärjestelmiä ja palvelukokonaisuuksia.

Yksikkö palvelee teollisuuden ja palvelualan suuria, keskisuuria ja kasvavia yrityksiä. Kohderyhmistä tärkeimpiä ovat puutuoteteollisuus, lääketeollisuus, prosessityyppinen teollisuus sekä ns. projektitoiminnalliset yritykset. Toiminnan painopiste on pitkäaikaisissa ja kehittyvissä asiakassuhteissa.

Solteqin tytäryritys Artekus tuottaa kunnossapidon ja materiaalinhallinnan toiminnanohjausjärjestelmiä sekä käyttöönotto- palveluja valmistavan teollisuuden yrityksille sekä kuntasektorin erilaisille laitoksille. Lisäksi laitosten elinkaaren hallintaan liittyvät tiedonkeruu- ja harmonisointi-ohjelmat ja niiden käyttöpalvelut kuuluvat Artekuksen tarjoamiin palveluihin.

Yksikön vahvuuksia ovat erinomainen asiakaskunta, kansainvälisten kumppaneiden kuten SAP:n, Microsoftin ja IBM:n kanssa kehitetyt vahvat ohjelmisto- ja teknologiaratkaisut sekä 25 vuoden aikana kertynyt toimiala- ja projektiosaaminen.



Teollisuus ja palvelut -liiketoimintasegmentin liikevaihto vuonna 2006

› Vuosi 2006

Markkinat

Suomen teollisuuden markkinoita leimasi katsausvuonna vahva rakennemuutos yritysten siirtäessä tuotantoa halvemman kustannustason maihin. Yritykset kävivät läpi myös sisäisiä uudelleenjärjestelyitä ja rationalisointitoimenpiteitä. Market-Vision arvion mukaan teollisuuden IT-markkinoiden arvo vuonna 2006 laski edellisvuodesta noin prosenttiin.

Yritysten IT-kustannuksista vain osa näkyy Suomen markkinoilla, sillä kasvava osa niistä käytetään Suomen ulkopuolella sijaitsevilla tytäryhtiöissä. Kansainvälisten suomalaisyritysten IT-budjeteista päätetään kuitenkin toistaiseksi valtaosin Suomessa.

Teollisuusyritysten kansainvälistyminen ja sen mukanaan tuoma tietojärjestelmien yhtenäistämistarve asettavat IT-järjestelmille aiempaa kovemmat vaatimukset toiminnan ohjaamisen näkökulmasta. Myös IT-hankkeiden tavoitteita, aikataulutusta sekä myös hintoja tarkastellaan uudella tavalla.

Asiakkaiden kansainvälistyminen onkin Solteqille sekä uhka että mahdollisuus. Se, missä päätökset yritysten IT-investoinneista tehdään, vaikuttaa Solteqin asemaan markkinoilla. Vahvistaakseen kilpailukykyään Solteq on siirtynyt käyttämään ratkaisuissaan globaalien IT-toimijoiden alustoja, jotka mahdollistavat ratkaisujen kansainvälisen levityksen. Samaan aikaan asiakaskunnan tarve järjestelmiensä yhtenäistämiseen yli rajojen luo Solteqille uusien palvelujen kehittämistarpeita ja sitä kautta kasvun mahdollisuuksia.

Toiminnan tulos

Yksikön tulosta ei voi pitää tyydyttävänä. Olemassa olevat asiakkaat ostivat järjestelmiensä kehittämiseen ja laajentamiseen liittyviä palveluja odotetulla tavalla, mutta uusasiakashankinnassa epäonnistuttiin. Lisäksi monet yritykset siirsivät kokonaisten toiminnanohjausjärjestelmien hankintoja tulevaisuuteen. Samaan aikaan yritykset tarkastelivat IT-ratkaisujen ja -palvelujen hintaa yhä kriittisemmin.

Tuotekehityshankkeet

Teollisuus ja palvelut -yksikön merkittävintä tuotekehitystä kohdistui SAP-ratkaisun parempaan hyödyntämiseen valmiiden Baseline ja Best Practises -käytäntöjen, raportointivälineiden ja uusien käyttöliittymien avulla. Lisäksi syvennettiin osaamista perusmodulien osalta.

Yksikön tuotevalikoima täydentyi Microsoft Navision -ohjelmistolla. Tytäryritys Artekus Oy täydensi tarjontaansa SAP-osaamisella mutta jatkoi myös omien järjestelmiensä kehitystä.

Tärkeimmät asiakasprojektit

Metalliteollisuuskonserni Componenta Oyj:n kanssa meneillään oleva toiminnanohjauksen kokonaisratkaisuhanke eteni suunnitelmien mukaan. Projektin kakkosvaihe eli kokonaisratkaisun käyttöönotto Componentan Porin ja Karkkilan toimipisteissä aloitettiin kertomusvuonna.

Solteq jatkoi Metsäliitto-konsernin puutuoteteollisuudesta vastaavan Finn-

forestin toiminnanohjausjärjestelmien kehitystyötä. Tekmanni Oy:n myynti- ja projektiseurantaraportoinnin kehittämishanke toteutettiin kuluneen vuoden aikana hyödyntäen SAP NetWeaver -työkaluja. Vuonna 2006 aloitettiin myös Tekmannin yksikköbudjetoinnin kehittäminen uusimpia SAP:n integroidun suunnittelun työkaluja käyttäen.

Teollisuus ja palvelut -yksikön uusia asiakkaita on Sanitec-konserni, jonka IDO-yksikön SAP-järjestelmän käyttöönottoon Solteq osallistuu.

› Vuosi 2007

Teollisuusyritysten rakennejärjestelyt jatkuvat myös vuonna 2007. Solteq arvioi, että Teollisuus ja palvelut -yksikön palvelujen kysyntä vauhdittuu erityisesti yritysten osajärjestelmien uudistamisprojekteissa, joita yksikön laajentunut ratkaisutarjonta tukee. Lisäksi SAP- ja Microsoft-ratkaisut skaalautuvat aikaisempaa paremmin myös pienempien ja kasvavien sekä keskiuurten yritysten tarpeisiin.

Yksikön SAP-palveluihin liittyvä toimituskyky paranee sekä henkilöresurssien lisäyksen että koulutuksen ansiosta. Yksikkö panostaa myynnin johdon ja ohjauksen kehittämiseen systematisoimalla toimintatapoja ja painottamalla ratkaisumyyntiä.



Solteq on mukana Sanitec-konsernin IDO-yksikön SAP-käyttöönottoprojektissa.



Huomio kunnossapitoon ja vikojen ennaltaehkäisyyn.

Solteqin tytäryhtiö Artekus Oy on toimittanut kunnossapidon ja materiaalihallinnon ratkaisuja yhteensä noin 350 yritykselle sekä kotimaassa että ulkomailla. Yritykset ovat alkaneet yhä enemmän kiinnostua kunnossapitotarpeen ennustamisesta ja vikojen ennaltaehkäisystä, sillä laitteiden käytettävyydessä jokainen minuutti on kilpailutekijä. Artekuksen ratkaisun on valinnut muun muassa Turun Kakolanmäelle rakennettava, Turun seudun kuntia palveleva jätevedenpuhdistamo. Se on malliesimerkki hankkeesta, jossa kunnossapito on otettu huomioon jo suunnitteluvaiheesta alkaen.



Artekus Oy

Solteq osti alkuvuonna 2006 teollisuuden kunnossapidon ja materiaalihallinnan toiminnanohjausjärjestelmiin ja palveluihin erikoistuneen Artekus Oy:n.

Artekus on toimittanut 20 vuoden aikana satoja kunnossapidon ja materiaalihallinnan toiminnanohjausjärjestelmiä eri toimialoille, varusohjelmistoympäristöihin ja laitealustoille. Lisäksi yritys kehittää työkaluja kunnossapidon ja käyttövarmuuden suunnitteluun ja laskentaan sekä laitteiden elinkaaritiedonkeruuseen ja tietojen harmonisointiin.

Artekuksen tuotteiden vientinäkyviä Venäjälle tutkittiin kertomusvuonna ja ne ovat lupaavia. Ensimmäinen suora asiakkuus toteutui kertomusvuoden 2006 lopulla: Artekus valittiin toimittamaan Pietarin kaupungin uuteen lounaiseen jätevedenpuhdistamoon kunnossapidon ja materiaalihallinnan toiminnanohjausjärjestelmä.

Artekus ja Empower Oy solmivat katsauskaudella yhteistyösopimuksen kunnossapidon ja materiaalihallinnan tietojärjestelmiin liittyvissä palveluissa ja ratkaisuisa Suomessa, Venäjällä ja Baltian maissa.

Artekus on työskennellyt katsauskauden aikana useissa kunnossapidon ja materiaalihallinnan tietojärjestelmäprojekteissa muun muassa seuraaville yrityksille: KemFine Oy, Stora Enso Timber Oy Ltd, Teollisuuden Voima Oy, UPM-Kymmene Oyj, YIT Teollisuus- ja verkkopalvelut Oy, Vattenfall Sähkönsiirto Oy, Vattenfall Kaukolämpö Oy, Siemens Oy, Tampereen Sähkölaitos, Boliden Kokkola Oy, Stromsdal Oy sekä Suomen Karbonaatti Oy. Kansainvälisistä projekteista mainittakoon mm. Nokian Renkaat Oyj:n Venäjällä toimivan tehtaan sekä Virossa toimivan AS Estonia Cell:n käynnissä olevat hankkeet.

Solteq Oyj on julkisesti noteerattu osakeyhtiö, jonka päätöksenteossa ja hallinnoinnissa noudatetaan Suomen osakeyhtiölakia, muita julkisesti noteerattuja yhtiöitä koskevia säädöksiä sekä yhtiön yhtiöjärjestyksestä. Lisäksi yhtiö noudattaa Helsingin Pörssin, Keskuskauppakamarin sekä Elinkeinoelämän Keskusliiton suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä sekä Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta.

Solteq Oyj:n yhtiöjärjestyksessä on määritelty lunastusvelvollisuus tilanteissa, jossa osakkeenomistajan osuus kaikista osakkeista saavuttaa 1/3 tai 1/2 rajan. Yhtiöllä ei ole tietoa osakassopimuksista, jotka rajoittaisivat äänivallan käyttöä tai osakkeiden luovuttamista.

Solteq Oyj:n ylintä päätöksentekovaltaa käyttävät toimielimet ovat yhtiökokous, hallitus ja toimitusjohtaja.

Yhtiökokous

Solteq Oyj:n ylintä päätöksentekovaltaa käyttävät osakkeenomistajat yhtiökokouksessa. Hallitus kutsuu koolle varsinaisen yhtiökokouksen kerran vuodessa. Yhtiökokous järjestetään yhtiön kotipaikkakunnalla Tampereella kesäkuun loppuun mennessä. Yhtiökokous päättää osakeyhtiölain mukaisesti muun muassa seuraavista seikoista:

- muutoksista yhtiöjärjestykseen
- tilinpäätöksen hyväksymisestä
- osingonjaosta
- hallituksen jäsenten lukumäärästä, valinnasta ja palkkioista
- tilintarkastajista

Tarvittaessa yhtiön hallitus kutsuu koolle ylimääräisen yhtiökokouksen.

Hallitus

Solteq Oyj:n hallitukseen kuuluu yhtiöjärjestyksen mukaan vähintään viisi ja enintään seitsemän varsinaista jäsentä. Hallituksen jäsenten toimikausi päättyy vaalia seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallituksen puheenjohtajan hallitus valitsee keskuudestaan. Hallitus huolehtii tehtävistään osakeyhtiölain ja muun lainsäädännön sekä yhtiöjärjestyksen mukaisesti. Hallitus päättää muun muassa seuraavista seikoista:

- konsernin strategiasta
- osavuositarkastusten ja tilinpäätöksen laadinnasta
- merkittävistä investoinneista
- toimitusjohtajan nimityksestä ja palkkaeduista
- konsernirakenteesta

Hallituksella ei ole erillisiä valiokuntia. Hallitus on arvioinut jäsentensä riippumattomuuden ja todennut, että kolme hallituksen jäsentä on riippumattomia yhtiöstä ja kaksi hallituksen jäsentä on riippumattomia yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista.

Tilikaudella 2006 hallituksella oli 14 kokousta. Hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistuminen kokouksiin oli 94 %.

Toimitusjohtaja

Solteq Oyj:llä on toimitusjohtaja, jonka tehtävänä on johtaa konsernin toimintaa hallituksen antamien määräysten ja ohjeiden mukaisesti. Toimitusjohtajan valitsee yhtiöjärjestyksen mukaisesti hallitus, joka myös päättää toimitusjohtajan tehtävän palvelussuhteen ehtoista.

Tilintarkastajat

Yhtiössä on yksi varsinainen tilintarkastaja, ja mikäli tämä ei ole keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastusyhteisö, yksi varatilintarkastaja. Koska Solteq Oyj on julkinen osakeyhtiö, tilintarkastajan tehtävään voidaan valita ainoastaan keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja. Tilintarkastaja valitaan tehtäväänsä toistaiseksi.

Riskienhallinta ja sisäinen tarkastus

Yhtiön hallitus vastaa sisäisestä valvonnasta. Toimitusjohtaja huolehtii valvonnan käytännön järjestämisestä. Liiketoimintaa ohjataan ja valvotaan raportointi- ja ennustejärjestelmien avulla.

Tiedot kattavat keskeiset myyntihankkeet, liikevaihdon ja tuloksen sekä myyntisaatavat. Toteumatietoja seurataan kuukausittain liiketoiminta-alueittain.

Ennustettava ajanjakso ennustetietojen osalta on pituudeltaan kolme-kuusi kuukautta. Toimitusjohtaja esittää hallituksen kokouksissa kuukausittain katsauksen liiketoiminnan tilanteesta ja kehityksestä.

Riskienhallinnan avulla pyritään tunnistamaan liiketoimintaan vaikuttavat olennaiset riskit mahdollisimman varhaisessa vaiheessa ja varmistamaan, että riskeihin ja muutoksiin pystytään reagoimaan tarvittaessa nopeastikin. Yhtiön rahoitusriskejä hallinnoidaan keskitetysti konsernin talousyksikössä ja riskeistä raportoidaan tarvittaessa toimitusjohtajalle. Liiketoiminnasta aiheutuvat omaisuus-, työturvallisuus- ja vastuuvahinkoriskit on suojattu asianmukaisin vakuutusin.

Yhtiöllä ei ole omaa sisäisen tarkastuksen organisaatiota. Sisäisen tarkastuksen käytännön toteutuksesta vastaa talousyksikkö yhdessä tilintarkastajien kanssa. Tavoitteena on varmistaa yhtenäisten hallintokäytäntöjen ja laskentaperiaatteiden toteutuminen.

Sisäpiirihallinto

Solteq Oyj:llä on käytössä sisäpiirisäännöt, jotka vastaavat Helsingin Pörssin 1.1.2006 voimaan astunutta sisäpiiriohjetta.

Yhtiön sisäpiiriin kuuluvat lain mukaisesti hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja sekä tilintarkastajat. Lisäksi pysyvään sisä-

piiriin kuuluvat yhtiön tulokinnan mukaisesti johtoryhmän jäsenet sekä nimeytyt henkilöt yhtiön hallinnossa. Henkilöt, jotka osallistuvat yhtiön osakkeiden arvomuodostukseen vaikuttaviin hankkeisiin, kuuluvat yhtiön hankekohtaiseen sisäpiiriin.

Solteq Oyj ylläpitää pysyvää sisäpiirirekisteriään Suomen Arvopaperikeskus Oy:n SIRE-järjestelmässä. Sisäpiiriläisten ajantasaiset omistustiedot ovat nähtävillä Arvopaperikeskuksen toimitiloissa Helsingissä osoitteessa Urho Kekkosen katu 5 C, 8. krs.

Hallitus, toimitusjohtaja ja tilintarkastaja

Puheenjohtaja

Ali U. Saadetdin, syntynyt 1949, Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



Ali U. Saadetdin

Muut jäsenet:

Seppo Aalto, syntynyt 1953, Solteqin hallituksessa vuodesta 1982

Ari Heiniö, syntynyt 1945, Solteqin hallituksessa vuodesta 2002

Veli-Pekka Jokiniva, syntynyt 1948, Solteqin hallituksessa vuodesta 2003

Jukka Sonninen, syntynyt 1958, Solteqin hallituksessa vuodesta 2005

Toimitusjohtaja

Hannu Ahola, syntynyt 1972, toimitusjohtajana vuodesta 2006

Tilintarkastaja

KPMG Oy Ab, KHT-yhteisö
Päävastuullisena tilintarkastajana
KHT Frans Kärki, syntynyt 1952



Seppo Aalto



Ari Heiniö



Veli-Pekka Jokiniva



Jukka Sonninen

Taloudelliset tiedotteet 2007

	Ilmestyy
Vuoden 2006 Tilinpäätöstiedote	30.1.2007
Osavuositarkastus 1-3/2007	25.4.2007
Osavuositarkastus 1-6/2007	8.8.2007
Osavuositarkastus 1-9/2007	24.10.2007

Yhtiökokous

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään perjantaina 23. päivä maaliskuuta 2007 klo 15 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 13.3.2007 merkitty osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakeluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään maanantaina 19.3.2007 klo 16.00.

Pörssitiedotteet 2006

04.01.06	Ennakkotietoa Solteqin tilinpäätöksestä vuodelta 2005
27.01.06	Solteq laajentaa tarjontaansa teollisuuden suurille yrityksille - Solteq ostaa Artekus Oy:n koko osakekannan
27.01.06	SOLTEQ OYJ:N TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 1.1.-31.12.2005
15.02.06	Solteq toteutti suunnatun osakeannin Artekus osakkeenomistajille
20.02.06	Solteqille esitetty perusteeton vahingonkorvausvaade
21.02.06	Solteq oikaisee julkisuudessa esitettyjä virheellisiä tietoja
28.02.06	Solteqin osakepääoman korotus suunnatulla osakeannilla
01.03.06	Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen
03.03.06	Liputusilmoitus Solteqin omistussuuden muutoksesta
21.03.06	Solteqin vuoden 2005 vuosikertomus ilmestynyt
24.03.06	Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset
21.04.06	SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS AJALTA 1.1. - 31.3.2006
24.05.06	Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II
21.06.06	Solteqin toinen vuosineljännes jää viimevuotista heikommaksi, yhtiö käynnistää yt-neuvottelut
30.06.06	Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II
10.08.06	SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.6.2006
10.08.06	Solteqin YT-neuvottelut päättyneet
23.08.06	Solteq ja Empower aloittavat yhteistyön Venäjällä
19.09.06	Solteq Oyj:n toimitusjohtajaksi Hannu Ahola 1.10.2006 alkaen
11.10.06	Käräjäjäoikeuden tuomio Solteq Oyj:n ja Arokarhu Oy:n välisessä riita-asiaassa
19.10.06	SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.9.2006
16.11.06	Solteq laajentaa tarjontaansa Microsoftin yritysohjelmistoihin - Solteq ostaa Tampereen Systeemitiimin
15.12.06	Solteq toteutti suunnatun osakeannin Tampereen Systeemitiimin osakkeenomistajille
19.12.06	Solteqin taloustiedote vuonna 2007
29.12.06	Solteqin osakepääoman korotus suunnatulla osakeannilla

Lehdistötiedotteet

17.01.06	Solteq Oyj:n tilinpäätösinfo 27.1.2006
17.01.06	Solteq tehostaa Teräskonttorin hankinnanoptimointia
23.03.06	Artekus ohjelmistolle jaettu ensimmäinen palkinto
03.04.06	Solteq toimittaa Eurokankaalle ketjunohjaus- ja myymäläratkaisun
14.09.06	Solteq ja Berner mittavaan IT-yhteistyöhön
02.11.06	Artekuselta kunnossapidon toiminnanohjausjärjestelmä Pietarin kaupungin vesilaitoksen jäteveden puhdistamoon
29.11.06	Solteqilla vahva rooli Ideaparkin liikkeen järjestelmätoimittajana

Solteq Oyj

Eteläpuisto 2 C, 33200 Tampere
Atomitie 2b, 00370 Helsinki
Sammonkatu 16, 70500 Kuopio
Vesijärvenkatu 21, 15140 Lahti
Raatihuoneenkatu 2, 13100 Hämeenlinna
Pirkkalaistie 3, 37100 Nokia
Tainionkoskentie 10, 55100 Imatra

Puhelinvaihte 0201 4444
www.solteq.com

