



SOLTEQ

VUOSIKERTOMUS 2007

SISÄLTÖ

SOLTEQ_LYHYESTI	5
LIIKETOIMINNAN RAKENNE	6
AVAINLUVUT	7
TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS	8
SOLTEQ_2007	10
TEOLLISUUS	14
KAUPPA	18
AUTOKAUPPA	22
HALLINNOINTIPERIAATTEET	25
HALLINTO	27
TIETOA SIJOITTAJILLE	28





SOLTEQ LYHYESTI

SOLTEQ OYJ ON KAUPAN JA TEOLLISUUDEN STRATEGINEN KUMPPANI, JONKA YDINOSAAMISTA OVAT LIIKETOIMINTAKRIITTISET IT-RATKAISUT. SOLTEQ YHDISTÄÄ OMIA JA MAAILMAN JOHTAVIEN OHJELMISTOYRITYSTEN TUOTTEITA YKSILÖLLISIKSI RATKAISUIKSI ASIAKKAIDEN LIIKETOIMINNAN KEHITYKSEEN JA TOIMINNAN OHJAUKSEEN.

SOLTEQIN RATKAISUJEN AVULLA JALOSTETTU TIETO AUTTAA ASIAKKAITA OHJAAMAAN LIIKETOIMINTAANSA ENTISTÄ TEHOKKAAMMIN JA PARANTAMAAN KANNATTAVUUTTAAN.

SOLTEQ ON PERUSTETTU VUONNA 1982 JA VUODESTA 1999 LÄHTIEN YHTIÖN OSAKKEET ON NOTEERATTU HELSINGIN PÖRSSISSÄ (OMX). YHTIÖN TAVOITTEENA ON KASVAA KANNATTAVASTI JA NOUDATTA AKTIIVISTA OSINGONJAKOPOLITIIKKAA. SOLTEQIN PÄÄKONTTORI SIJAITSEE TAMPEREELLA JA MUUT TOIMIPISTEET HELSINGISSÄ, LAHDESSA, HÄMEENLINNASSA, KUOPIOSSA, NOKIALLA JA IMATRALLA.

LIIKETOIMINNAN RAKENNE

Solteqin liiketoiminta oli tilikaudella 2007 jaettu teollisuuden ja kaupan alan yrityksiä palveleviin segmentteihin. Toimintoja tukivat yhtiön tytäryhtiöt, vuonna 2006 ostetut kunnossapidon järjestelmiä tarjoava Artekus Oy ja Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmiä toimittava Tampeleen Systeemitimi Oy sekä kuluneen tilikauden huhtikuussa hankittu tietojenhallinnan ja harmonisoinnin erikoisosaaja Fulmentum Oy.

Solteqin Kaupan liiketoimintayksikkö on Suomen kokoinein kaupan toimialan IT-kumppani, jonka ratkaisut tehostavat ketjuuntuneen kaupan, erikoistavara- ja tukkukaupan ostoja, myyntiä ja varastohallintaa. Kaupan yksikön vahvuutena on kyky sovittaa omat ja kumppaneiden tuotteet asiakkaalle parhaiten soveltuvaksi ratkaisuksi. Kaupan yksikön kumppaneita ovat muun muassa SAP, Microsoft, Wincor Nixdorf, IBM ja JDA.

Solteqin Autokaupan liiketoimintayksikkö toimittaa ratkaisuja ja palveluja autokaupan arvoketjulle sekä sen sidosryhmille. Ratkaisujen avulla Autokaupan yksikön asiakkaat ohjaavat liiketoimintaansa, hallitsevat asiakkuuksiin ja tehostavat taloushallintoaan. Autokaupan liikevaihto sisältyy kaupan liiketoimintasegmentin lukuihin.

Solteqin Teollisuus-yksikkö toimii teollisuusalan yritysten ratkaisukumppanina. Se auttaa asiakkaitaan ohjaamaan liiketoimintaansa ja pitämään tuotantonsa jatkuvasti käynnissä. Toiminnanohjauksessa Solteq yhdistää kansainvälisten ohjelmistokumppaniensa SAP:n ja Microsoftin tuotteita sekä omaa toimialaosaamistaan yksilöllisiksi asiakasratkaisuksiksi. Yhtiö on Pohjoismaiden markkinajohtaja kunnossapidon- ja materiaalihallinnan tietojärjestelmissä. Kunnossapidon ja tietojen hallinnan ratkaisut perustuvat yhtiön yrityskauppojen kautta hankittuihin ohjelmistotuotteisiin.

Vuoden 2007 aikana loppuun saatettujen tytäryhtiöiden fuusiojärjestelyjen seurauksena Solteqin liiketoiminta järjestettiin myös tulosityksikköjen kohdalta uudelleen. Vuoden 2008 alusta lähtien yhtiön toiminta on jaettu sisäisesti viiteen eri yksikköön: Autokauppa, Kauppa, Teollisuus, Tiedonhallinta ja Sovelluspalvelut.

AVAINLUVUT

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINTA-ALUEITTAIN (MILJ. €)

	2007	2006	Muutos
Kauppa	18,5	15,4	+3,1
Teollisuus ja palvelut	9,4	7,8	+1,6
Yhteensä	27,9	23,2	+4,7

LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINTA-ALUEITTAIN (MILJ. €)

	2007	2006	Muutos
Kauppa	1,0	-0,7	+1,7
Teollisuus ja palvelut	0,3	0,2	+0,1
Yhteensä	1,3	-0,5	+1,8

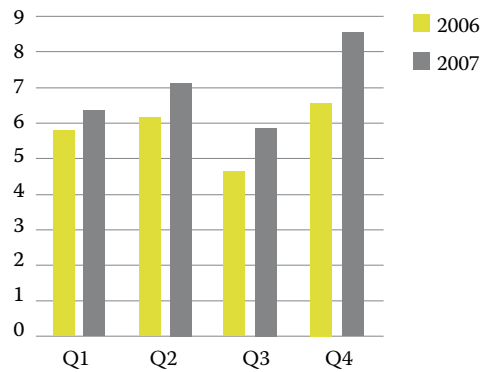
LIKEVAIHDON JA LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN KVARTAALEITTAIN VUONNA 2007 (MILJ. €)

	Q1	Q2	Q3	Q4
Liikevaihto	6,4	7,1	5,9	8,5
Liiketulos	0,1	0,4	0,3	0,5

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN TOIMINNOITTAIN (%)

	2007	2006
Palvelut	63	60
Lisenssit	24	26
Laitemyynti	13	14

LIKEVAIHDON KEHITYS KVARTAALEITTAIN 2006-2007, MILJ. €



	2007	2006
Liikevaihto, MEUR	27,9	23,2
Liikevoitto, MEUR	1,3	- 0,5
Tulos ennen veroja, MEUR	1,1	- 0,5
Sijoitetun pääoman tuotto, %	8,7	- 2,4
Oman pääoman tuotto, %	11,5	1,2
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen, MEUR	1,8	7,7
Omavaraisuusaste, %	44,1	47,7
Nettovelkaantumisaste, %	69,0	15,8
Henkilökunta (keskimäärin)	252	240
Osingot ja pääomanpalautukset / osake, EUR	0,06	0,1
Tulos / osake, EUR	0,09	0,01
Oma pääoma / osake, EUR	0,81	0,81



KYMMENEN PROSENTIN KESKIMÄÄRÄINEN ORGAANINEN
LIIKEVAIHDON KASVU VUOSITTAIN ON SOLTEQIN HALLITUKSEN
MEILLE LÄHIVUOSIKSI ASETTAMA TAVOITE. LISÄKASVUA HAETAAN
VENÄJÄN MARKKINOILTA SEKÄ KOHDENNETUISTA YRITYSOSTOISTA.

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

HYVÄ LUKIJA,

Vuoden 2006 vuosikertomukseen vastaavaa katsaus- ta kirjoittaessani oli selkeästi näköpiirissä, että läh- tökohdat menestyksellä vuodelle 2007 ovat ole- massa. Vuosi 2007 on nyt takanapäin ja voidaan tode- ta, että pääsääntöisesti ajatukset olivat oikean suun- taisia. Liikevaihtomme kasvoi ennätyksellisesti 20 prosenttia, ja erityisen ilahduttavaa oli se, että kas- vu oli pääosin orgaanista ja tuli sekä uusista asiak- kuuksista että vanhasta asiakaskunnastamme. Kan- nattavuudessa pääsimme myös selkeästi aikaisem- paa vuotta paremmalle tasolle, tosin tavoitetasoom- me 10 prosentin liiketulokseen meillä on vielä mat- kaa. Kaikki liiketoiminta-alueemme kasvoivat ja oli- vat kannattavia, mikä osoittaa, että liiketoiminnas- samme on monta hyvää tukijalkaa. Kaiken kaikkiaan voimme olla tyytyväisiä vuonna 2007 saavutettuihin tuloksiin.

Lähtökohdat kuluvan vuoden liiketoiminnalle ovat vähintään yhtä lupaavat kuin vuosi sitten. Me- neillään on paljon hyviä projekteja ja myyntihanke- kantamme on vahva. Keväällä 2007 toteutetun Ful- mentum Oy:n yritysoston jälkeen ratkaisutarjon- tamme on erinomaisessa kunnossa, ja voimme tar- jota laajan ratkaisuvaihtoehtoisuuden asiakaskuntamme on- gelmien ratkaisemiseen sekä heidän liiketoimintan- sa kehittämiseen. Haasteenamme on viestiä oikeal-

la tavalla kaikesta, mitä tarjoamme. Siihen tulemme panostamaan edelleen. Viimeisten kahden vuoden aikana ostettujen liiketoimintojen integrointi on sekä juridisesti että toiminnallisesti saatu nyt päätökseen, mikä antaa meille hyvät mahdollisuudet saada syner- giaetuja ja sitä kautta parantaa kannattavuuttamme.

Kymmenen prosentin keskimääräinen orgaani- nen liikevaihdon kasvu vuosittain on Solteqin hal- lituksen meille lähivuosisiksi asettama tavoite. Lisä- kasvua haetaan muun muassa Venäjän markkinoilta, jonne olemme perustaneet myyntikonttorin. Hyvin kohdennetut ja nykyisiä toimintasektoreitamme tu- kevat yritysostot ovat myös mahdollisia. Olennaista kuitenkin on se, että pystymme aikaansaamaan kas- vun kannattavasti ja parantamaan selkeästi kannat- tavuustasoaamme viime vuodesta. Tehokkaasti järjes- tetty liiketoimintamme luo tähän hyvät edellytykset.

Työtä riittää lähivuosisille vielä paljon, mutta suunta on oikea. Tätä työtä Solteqin henkilöstö tekee yhdessä asiakkaidemme, kumppaneidemme ja sidos- ryhmiemme kanssa. Haluan kiittää kaikkia kulunees- ta vuodesta ja samalla toivottaa menestyksekkästä yh- dessä tekemistä myös vuodelle 2008.

HANNU AHOLA
Toimitusjohtaja



TIEDON HARMONISOINNISTA ON MUODOSTUMASSA YRITYKSILLE
UUSI VALTTI, JONKA AVULLA NE PARANTAVAT IT-JÄRJESTELMIENSÄ
TEHOKKUUTTA.

SOLTEQ 2007

TOIMIALAN KEHITYS

Vuonna 2007 kaupan alan rakennemuutokset vauhdittavat uusien innovaatioiden, kuten puheohjatun keräilyn ja RFID-tunnistuksen käyttöönottoa. Teollisten prosessien ohjaamisessa kehitys ei ole ollut aivan yhtä nopeaa viime vuosina ja toimialalla on keskitytty erityisesti olemassa olevien järjestelmien toiminnan tehostamiseen.

Uusien palvelukeskeisten ohjelmistoratkaisujen ja -arkkitehtuurien on ennustettu lyövän itsensä läpi laajassa mitassa seuraavan parin vuoden aikana. Tutkimusyhtiö Gartnerin mukaan viime vuoden aikana selkeä enemmistö yrityksistä suunnitteli investointien kasvattamista SOA-, Web Services- ja Web 2.0 -ratkaisuihin. Gartnerin mukaan tämä kehitys kiihtyy lähivuosina, kun yritysten vanhat järjestelmät käyvät yhä kalliimmiksi päivittää ja ylläpitää.

Mainitulla kehityksellä on suora vaikutus Solteqin uusien osaamisalueiden kysyntään, jolloin Solteqin integraatio- ja tiedonhallintaosaamisen merkitys korostuu entisestään. Eri yritysjärjestelmien integrointi ja palvelukeskeisten ratkaisujen onnistuminen riippuu suurelta osin siitä, kuinka ajantasaisista näiden järjestelmien käyttämä tieto on ja kuinka sitä pystytään hyödyntämään yrityksen toimintaympäristössä. Metadata eli tietojärjestelmien perustietojen harmonisointi onkin tutkimusyhtiöiden mukaan eräs merkittävimmistä lähivuosien trendeistä. Ajantasainen perusdata antaa mahdollisuuden myös tehokkaammin hallita ja priorisoida organisaatioissa syntyvää tietoa.

Esimerkiksi kaupan toimitusketjun hallinnassa on entistä tärkeämpää tietää, missä tieto sijaitsee järjestelmässä, mitä se tarkoittaa, miten sitä käytetään ja ketkä kaikki ovat mukana hallintaprosessissa. Kaupan alan yrityksille tämä tarkoittaa paitsi operatiivista tehokkuutta, myös parempia mahdollisuuksia palvella asiakkaita.

IT-JÄRJESTELMIEN STRATEGINEN ROOLI KASVAA

Tietotekniikan liitto tutki viime marraskuussa suomalaisten yritysjohtajien näkemyksiä tietotekniikan hyödyntämisestä. Kyselyyn vastasi 176 IT- ja liiketoimintajohtajaa yli 500 henkeä työllistävästä organisaatiosta. Tutkimus paljasti, että suomalaisyritykset käyttävät informaatioteknologiaan 4,5 prosenttia liikevaihdostaan ja sille haetaan organisaatioissa yhä strategisempaa roolia.

Informaatioteknologian merkitys kilpailutekijänä kasvaa vastaajien mukaan jatkossa entistä enemmän. IT-järjestelmien hyödyntämistä innovoinnissa ja uusien liiketoimintojen kehittämisessä pidetään erittäin tärkeänä. Tulevaisuuden IT-ammattilaisen toivotaan kykenevän hyödyntämään teknologiaa uuden kehittämisessä sekä yhdistämään teknisen osaamisen ja liiketoimintaosaamisen.

KANSAINVÄLISTYMINEN JATKUU

Market-Vision vuoden 2007 syksyllä haastattelemissa kaupan alan yrityksistä vajaalla puolella on toimintaa Suomen ulkopuolella. Vähittäiskaupan yritysten toiminta keskittyy Itämeren alueelle, kun taas tukkukaupan yrityksillä on toimintaa maantieteellisesti paljon laajemmalla alueella.

On odotettavissa, että suuret kaupan alan yritykset panostavat lähivuosina voimakkaasti ulkomaisen toiminnan kehittämiseen ja laajentamiseen. Sen sijaan pienillä kaupan yrityksillä ei yleensä ole tähän tarvittavia resursseja. Kasvupotentiaalia uskotaan olevan Venäjällä ja Baltian maissa sekä muilla itäisen Euroopan kehittyvillä markkinoilla.

Ulkomaista liiketoimintaa koskevilla päätöksillä ja toimenpiteillä on kiinteä vaikutus yrityksen IT-ratkaisuihin ja -kehitykseen. Suurimpina ongelmina kaupan alan yritykset tuovat esiin kohdemaan toi-

mintaympäristöön liittyvät asiat, kuten lainsäädännön ja erilaiset käytännöt sekä tarvittavan osaamisen hankkimisen järjestelmäprojekteihin.

Solteq on aktiivisesti mukana asiakkaiden kansainvälistymiskehityksessä – niin kaupan kuin teollisuuden alueella. Yhtiö on tähän mennessä toimittanut pääosin suomalaisille asiakkaille järjestelmiä jo lähes kolmeen kymmeneen maahan ja kansainvälisten toimitusten potentiaali on selkeässä kasvussa. Mielenkiintoisimpana alueena Solteq näkee Pietarin alueen, jonne yhtiö perusti myyntikonttorin vuoden 2008 alussa.

TOIMINNAN PAINOPISTEALUEET

Solteqin juhlavuosi jatkoi ja täydensi niitä muutoksia, joita yhtiössä oli aloitettu jo vuonna 2006. Edellisvuoden yritysostoja jatkettiin vielä yhdellä hankinnalla, kun vuonna 2000 perustettu konsultointi- ja palveluyritys Fulmentum Oy ostettiin huhtikuussa 2007. Fulmentum oli tehnyt yhteistyötä aikaisemmin hankitun kunnossapidon ja materiaalihallinnan järjestelmätoimittaja Artekuksen kanssa ja täydensi Solteqin osaamista erittäin hyvin. Fulmentum on erikoistunut perustietojen (tuote-, asiakas- ja toimittajatiedot) harmonisoinnin globaaleihin projekteihin ja ylläpitopalveluihin. Tietojenhallinnan markkinan ennustetaan kasvavan lähivuosina voimakkaasti, ja eturivin osaaminen tuo Solteqille selkeää kilpailuetua.

Vuoden 2007 yhtenä tavoitteena oli integroida Artekus, Fulmentum ja Tampereen Systeemitimi osaksi emokonsernia. Samalla panostettiin erityisesti myynnin ja markkinoinnin toimintoihin, jotta viesti monipuolisesta ratkaisukokonaisuudesta ja integraation hyödyistä tavoittaisii oikean kohderyhmän. Solteq jatkoi muuntautumista tuotantokeskeisestä toiminnasta myyntiyhtiöksi. Yhtiön myyntiä, markkinointia ja viestintää uudistettiin koko vuoden ajan. Käytännössä tämä tarkoitti koko myyntiorganisaation uudistamista sekä panostamista uusasiakashankintaan. Myynnin koulutuksessa painotettiin ratkaisumyynnin osaamista.

Toinen kehityskohde oli esimiestyössä. Esimiesten

valmennusryhmään osallistui vuoden aikana yhteensä 40 henkilöä. Valmennuksen tavoitteena oli selkeyttää esimiesten tehtäväkuvaa sekä tehtäviä. Prosessin aikana esimiehille laadittiin erilaisia ohjeistuksia ja toimintamalleja, jotka helpottavat käytännön työtä.

Osaamis pääomaa kehitettiin yritys järjestelyjen lisäksi myös uusien työntekijöiden rekrytoinneilla. Solteqin tavoitteena on tulevaisuudessa kasvattaa liiketoimintaansa erityisesti parantamalla laajempien ratkaisujen myyntiä. Tämän tavoitteen saavuttaminen edellyttää kokonaisvaltaista osaamista ja kykyä hahmottaa asiakkaan arvoketjuja. Erityisesti kaupan yksikössä tehtiin kuluneen tilikauden aikana tätä tavoitetta tukevia rekrytointeja.

Perustuotteiden kehittämisessä Solteqin strategia on toimia yhteistyössä globaalien toimijoiden, kuten SAP:n, Wincor Nixdorfin, Microsoftin ja Oraclen kanssa sekä hyödyntää heidän resurssiaan ja jakelukanaviaan. Solteq seuraa tarkasti kumppaniensa tuotekehitystä ja soveltaa sitä omien asiakkaidensa käyttöön. SAP-osaamiseen panostettiin Solteqissa viime vuoden aikana nimeämällä yhteistyön kehittämiselle oma vastuhenkilö, joka koordinoi SAP-tuotteiden koulutusta ja kehitystarpeita. Microsoft Dynamics NAV -yhteistyössä, kuten muidenkin kumppanituotteiden kanssa, tehdään vastaava järjestely kuluvan vuoden aikana. Lisäksi vuoden 2008 alussa voimaan astuneessa uudessa organisaatiossa kumppanituotteiden kehitys on keskitetty pääosin Sovelluspalvelut-yksikköön.

RISKIT JA NIIDEN HALLINTA

Solteqin lähitulevaisuuden riskit liittyvät yhtiöltä yleisen taloustilanteen kehitykseen ja toisaalta organisaation oman toiminnan kehittämiseen. Kansantalouden tilanteen mahdollisella heikkenemisellä ei lie ne suurta vaikutusta yhtiön lähiajan näkyymiin, sillä kaupan ja teollisuuden toimialoilla rakennemuutokset jatkuvat yleisestä taloustilanteesta riippumatta. Solteqin asiakaskunnan näkymät vuodelle 2008 ovat pääosin positiiviset.

PERUSTUOTTEIDEN KEHITTÄMISESSÄ SOLTEQIN STRATEGIANA ON TOIMIA YHTEISTYÖSSÄ GLOBAALIEN TOIMIJOIDEN, KUTEN SAP:N, WINCOR NIXDORFIN, MICROSOFTIN JA ORACLEN KANSSA SEKÄ HYÖDYNTÄÄ HEIDÄN RESURSSEJAAN JA JAKELUKANAVIAAN.

SOLTEQ ON AKTIIVISESTI MUKANA ASIAKKAIDEN KANSAINVÄLISTYMIK- KEHITYKSESSÄ – NIIN KAUPAN KUIN TEOLLISUUDENKIN ALUEELLA.

Solteqin oman toiminnan riskien minimoimiseksi yhtiö jatkaa myynnin, markkinoinnin ja viestinnän kehittämistä. Tuote- ja palvelutarjontaa on parannettu hankkimalla uutta osaamista ja seuraavassa vaiheessa siitä on pystyttävä viestimään asiakaskuntaan tehokkaasti. Toinen painopistealue kuluvaan vuonna on projektiliiketoiminnan kehittäminen. Uutta osaamista on pystyttävä tarjoamaan myös kokonaisvaltaisissa projekteissa tehokkaasti.

Tehokas projektiliiketoiminta vaatii yhteisiä prosesseja, ja siksi panoksia kasvatetaan myös organisaation omien tietojärjestelmien kehittämiseen. Vuoden 2008 alussa toteutettu organisaatiouudistus tähtää pääallekkäisen työn vähentämiseen sekä asiakkuudenhallinnan keskittämiseen. Käytännössä uudistukset parantavat asiakkuuksien hoitoa ja varmistavat, että kokonaistarjonta on entistä paremmin hallittavissa.

Erityishaasteena koko liiketoiminnalle on asiakkaiden ja toimintaympäristön kansainvälistyminen. Erityisesti vientiteollisuuden kasvu ajaa yrityksiä siirtämään tuotantoaan lähemmäksi markkinoita Aasiaan sekä kiihtyvällä vauhdilla myös Itä-Eurooppaan. Solteqin strategiana on kansainvälistyä asiakkaiden mukana ja varmistaa, että oma organisaatio pystyy toimittamaan asiakkaille heidän globaalia toimintaansa parhaiten palvelevia ratkaisuja. Tämä ei jatkossakaan vaadi mittavia omia ulkomaan toimintoja.

Yhteistyö kansainvälisten kumppanien kanssa antaa myös mahdollisuuksia liiketoiminnan laajentamiseen kansainvälisille markkinoille. Esimerkiksi Solteqin Kaupan yksikkö voi jatkossa hyötyä uusista markkina-alueista Wincor Nixdorfin kanssa tehdyn tuotekehityksen kautta.

Lisäksi yhtiön oma erityisosaaminen tuo mahdollisuuksia hakea uutta asiakaskuntaa kansainvälisiltä markkinoilta. Tästä esimerkkinä on kunnossapidon liiketoiminta Venäjällä. Ensimmäiset venäläiset asiakkaat on jo saatu, ja alkuvuodesta 2008 Solteqin oma edustaja on aloittanut Pietarissa.

SOLTEQIN LIIKETOIMINTAYKSİKÖT
Solteqin liiketoiminta jaettiin vuonna 2007 Kauppa sekä Teollisuus ja palvelut -segmentteihin. Kaupan liiketoimintayksikköön laskettiin myös Autokaupan toiminnot. Vuoden 2008 alusta organisaatiouudistuksen yhteydessä yhtiön toiminta jaettiin sisäises-

ti viiteen eri yksikköön: Autokauppa, Kauppa, Teollisuus, Tiedonhallinta ja Sovelluspalvelut.

Lähes 80 työntekijää työllistävä Kaupan yksikkö on Suomen kokenein kaupan toimialan IT-kumppani, jonka ratkaisut tehostavat erikois-, ketju- ja tukku-kauppojen ostoja, myyntiä ja varastonhallintaa. Yksiköstä löytyy myös toimialaan erikoistunutta sovelluskehitysosaamista. Kaupan yksikköä johtaa Ilmari Vallo, ja se on liikevaihdoltaan Solteqin yksiköistä suurin.

Solteq on autokaupan IT-ratkaisujen toimittaja Suomessa. Yksikköä johtaa Carl-Eric Packalén, ja siellä työskentelee yhteensä 30 henkilöä. Asiakasvastavien ja projektipäälliköiden lisäksi yksikköön on keskitetty myös toimialakohtaisten ratkaisujen kehitysryhmä.

Teollisuuden toiminnanohjaus- ja kunnossapitojärjestelmien osaaminen on keskitetty Teollisuus-yksikköön. Solteq pystyy tarjoamaan kokonaisvaltaista palvelua kaikille asiakkaille. Yksikkö työllistää 70 henkilöä, ja sitä johtaa Risto Metsälä. Yksikön erityisvahvuutena on Pohjoismaiden johtava kunnossapidon ja materiaalihallinnan osaaminen. Jatkossa yksikön painopistealueena on myös perinteisten toiminnanohjausjärjestelmien myynnin kehittäminen.

Kokonaan uutena yksikkönä vuoden vaihteessa 2008 aloitti Tiedonhallinta. Tietojärjestelmien perustietojen (tuotetiedot, asiakas- ja toimittajatiedot) harmonisoinnin globaaleihin projekteihin ja ylläpitopalveluihin keskittynyt yksikkö toimii nopeasti kasvavalla alueella. Järjestelyllä pyritään tukemaan kaikkien yksiköiden toimintaa ja varmistamaan, että harmonisointipalvelut ovat tehokkaasti koko Solteqin asiakaskunnan saatavilla. Yksikköä johtaa Jarmo Halmet.

Toiseen uuteen yksikköön, Sovelluspalveluihin keskitettiin entisen Tampereen Systeemitimin ja SAP-konsulttien osaaminen. 55 työntekijän yksikkö vastaa lisäksi Solteqin toimittamien järjestelmien asiakas- ja teknisestä tuesta. Yksikköä johtaa Jani Lehtinen.

Yhtiön ulkoiseen raportointiin ei uudistettu sisäinen tulosityksikköjako tuo muutoksia. Tulosta seurataan edelleen kahden liiketoimintasegmentin kautta. Kaupan segmenttiin kuuluvat Kaupan ja Autokaupan yksiköt. Teollisuus ja Tiedonhallinta -yksiköt kuuluvat Teollisuus ja palvelut -segmenttiin. Sovelluspalvelut on yrityksen sisäinen palveluyksikkö.



SOLTEQIN RATKAISUJEN AVULLA ASIAKKAAT VOIVAT OHJATA TOIMINTAANSA, HALLITA ASIAKKUUKSIAAN, TEHOSTAA TALOUS-
HALLINTOAAAN JA PARANTAA RAPORTOINTIAAN.

TEOLLISUUS

TEOLLISUUS-YKSIKKÖ TOIMII TEOLLISUUS- JA PALVELUALAN YRITYSTEN RATKAISUKUMPPANINA. YKSIKKÖ AUTTAA ASIAKKAITAAN OHJAAMAAN LIIKETOIMINTAANSA JA PITÄMÄÄN TUOTANTONSA JATKUVASTI KÄYNNISSÄ. SOLTEQIN TOIMINNASSA KOROSTUVAT PITKÄAIKAISET ASIAKASSUHTEET.

Solteqilla on 25 vuoden kokemus teollisuuden toimialasta, mikä merkitsee asiakkaille varmuutta oman liiketoimintansa kehittämiseksi. Solteq tuntee teollisuuden toimintaympäristön, sen erityishaasteet ja löytää ratkaisuja toiminnan kehittämiseen erilaisissa liiketoiminnan murrostitilanteissa.

Yksikön vahvuuksia ovat laaja ratkaisutarjonta sekä kyky kehittää ja uudistaa tuotteitaan. Solteqin palvelutarjonta muodostuu alansa johtavista ohjelmistotuotteista ja niiden sovittamisesta asiakkaiden tarpeisiin sekä konsultoinnista ja erilaisista tukipalveluista.

Toiminnanohjauksessa Solteq yhdistää kansainvälisten ohjelmistokumppaniensa SAP:n ja Microsoftin tuotteita sekä omaa toimialaosaamistaan yksilöllisiksi asiakasratkaisuksiksi. Kunnossapidon- ja materiaalihallinnan tietojärjestelmissä Solteq on Pohjoismaiden markkinajohtaja. Kunnossapidon ratkaisut perustuvat yhtiön omiin, Arttu-, Artturi- ja PowerMaint -ohjelmistotuotteisiin.

Toiminnanohjauksessa tärkeitä ratkaisuja ovat SAP-pohjainen kvalifioitu Solteq Industry Solution ja Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmät. Lisäksi Solteqin omia tuotteita ovat SmartCollect-tiedonkeruuratkaisu ja ArtConnect-harmonisointiratkaisu.

MARKKINATILANNE

Koko suomalaisen teollisuuden IT-investoinneissa tai päätöksentekoprosesseissa ei ollut vuonna 2007 nähtävissä merkittäviä muutoksia edellisvuoteen verrattuna. Alan yritykset jatkoivat kustannussäästöjen etsimistä myös IT-ratkaisujen avulla. Microsoft Dynamics NAV -järjestelmän myötä laajentuneen ratkaisu- ja palvelutarjonnan avulla Teollisuus-yksikkö kykeni kasvattamaan asiakaskuntaansa pienissä ja keskisuurissa yrityksissä.

Toimialan yritysten kustannussäästöihin tähtäävät toimenpiteet nähdään Solteqissa mahdollisuutena, koska asiakkaat panostavat entistä kustannustehokkaampiin ja kehittyneempiin ratkaisuihin. Tähän tarpeeseen Solteq pystyy vastaamaan entistä paremmin, sillä yrityskauppojen myötä yhtiöstä on tullut merkittävä ratkaisukumppani yhä laajemmalle joukolle teollisuuden asiakkaita.

Huhtikuussa 2007 ostetun Fulmentum Oy:n myötä Teollisuus-yksikkö on voinut tarjota tietojen hallinnan ja harmonisoinnin palveluja. Tietojärjestelmien perustietojen yhtenäistäminen on eri tutkimusyhtiöiden mukaan merkittävä kasvualue lähivuosina. Lisäksi erilaisten tiedonkeruuratkaisuiden kysyntä on selkeässä kasvussa. Solteqille myönteistä kehitystä vauhdittaa teollisuuden yrityksissä yleistävä tren-

di, jossa toiminnanohjaus- ja kunnossapitojärjestelmät ja prosessit integroidaan tiiviimmin keskenään.

Solteqin teollisuudelle tarjoamat palvelut kehittyivät vuonna 2007 merkittävästi. Palvelujen kysyntä kasvaa koko ajan ja niiden merkitys koko toimialalla kasvaa samalla, kun laitteiden ja lisenssien osuus pienenee. Palveluista tietojen keruu, jalostaminen sekä harmonisointi kasvavat eniten lähitulevaisuudessa. Teollisuuden edelläkävijäyritykset ymmärtävät yhä paremmin ajantasaisten tietojen merkityksen: prosessien tehokkaampi ohjaaminen vaatii reaaliaikais-ta tietoa tuekseen.

INVESTOINNIT

Solteq investoi vuoden 2007 aikana merkittävästi uuteen osaamiseen. Artekuksen, Fulmentumin ja Tampereen Systeemitimiin yritysostot vaikuttivat huomattavasti Solteqin kokonaistarjontaan erityisesti teollisuuden toimialalla. Yritysjärjestelyt saatiin vuoden aikana myös juridisesti päätökseen, kun Artekus sulautettiin Solteqiin lokakuussa sekä Fulmentum ja Tampereen Systeemitimi joulukuussa. Yritysten liittäminen emoyhtiöön on sujunut kokonaisuudessaan hyvin eikä suuria päällekkäisyyksiä ole jouduttu purkamaan. Muutoksille asetetut tavoitteet on saavutettu ja jopa ylitetty.

Yritysjärjestelyjen myötä laajentuneen osaamisen ja tuotetarjonnan avulla yhtiöllä on paremmat mahdollisuudet kansainvälistymiselle. Solteqin teollisuuden toimialalle tekemiä toimituksia on tällä hetkellä jo 16 maassa. Toiminta on laajentunut ulkomaille pääasiassa yhteistyössä kansainvälistyvien suomalaisyritysten kanssa. Erityisosaamista vaativat ratkaisut, kuten kunnossapidon järjestelmät ovat tuomas-

sa yhtiölle uusia asiakkuuksia suoraan Pietarin alueen markkinoilla. Tietojen harmonisointi ja laadun parantaminen on jatkossa tärkeä osa myös kansainvälisten projektien tarjontaa.

Organisaatiojärjestelyjen lisäksi tärkeä investointi yksikölle olivat uudet rekrytoinnit. Yrityskauppojen myötä yksikköön tuli 35 uutta työntekijää ja lisäksi rekrytoitiin 10 uutta työntekijää.

REFERENSSIT

Tilikauden yksi tärkeimmistä asiakasprojekteista oli vaativa ja erityisen nopealla aikataululla toteutettu hanke Pohjolan Voima -konsernin käynnissäpitopalveluja tarjoavalle Proma-Palveluille. Sopimus kattaa kuuden lämpövoimalaitoksen ja useiden vesivoimalaitosten kunnossapito- ja materiaalinhallinnan järjestelmien uusimisen.

Solteq aloitti viime vuonna myös yhden maan laajimmista kunnossapitohankkeista, kun Suomen suurin kunnossapidon organisaatio Rautaruukki valitsi yhtiön järjestelmätoimittajakseen. Projektin kokonaiskesto on lähes kaksi vuotta ja se etenee suunnitelman mukaisesti.

Harmonisoinnin asiakkaista merkittävimpiä olivat Outokumpu ja Outotec, joille Solteq toteuttaa myös nimikkeiden harmonisointia ylläpitopalveluna. Tekmanni Oy:lle puolestaan toteutettiin SAP-pohjainen Business Intelligence -ratkaisu. Solteq on panostanut ratkaisun tuotekehitykseen, ja sovellus toimitettiin jo aiemmin tehdylle perusratkaisupohjalle.

Kansainvälisistä toimituksista Pietarin vesilaitos oli ensimmäinen venäläinen asiakas. Laitoksella työskentelee 9 000 henkilöä, jotka vastaavat yli viiden miljoonan asukkaan vesihuollosta.

**SOLTEQ ON TEOLLISUUDEN RATKAISUKUMPPANI, JOKA AUTTAA
ASIAKKAITA OHJAAMAAN LIIKETOIMINTAANSA JA PITÄMÄÄN
TUOTANTONSA JATKUVASTI KÄYNNISSÄ.**

SOLTEQIN KILPAILUETU MUODOSTUU TIEDON JALOSTAMISESTA SEKÄ JOUSTAVASTA JA NOPEASTA PALVELUSTA.

Loppuvuoden merkittävin asiakasprojekti oli Helsingin yliopiston rahastoille toimitettava uusi toiminnanohjausjärjestelmä. Loppuvuonna alkaneessa hankkeessa asiakas saa SAP-pohjaisen taloushallinnon tietojärjestelmän, joka pitää sisällään sähköisen laskutuksen, ostolaskujen käsittelyn sekä käyttäjäportaalin. Järjestelmä otetaan käyttöön vuoden 2008 toisella puoliskolla.

Muita merkittäviä asiakkuuksia olivat harmonisointipalvelut Nokian Renkaille sekä suuren toiminnanohjausjärjestelmän suunnitteleminen Sanitecille. Lisäksi Solteq toteutti kotimaiset ja kansainväliset yksiköt kattavan toiminnanohjausjärjestelmäprojektin Componentalle sekä Microsoft Dynamics NAV-toiminnanohjausjärjestelmän AVANT Tecnonlle ja Mildolalle. Kunnossapidon puolella merkittäviä asiakkuuksia olivat muun muassa Vantaan Energia, YIT, Stora Enso ja Maintpartner.

NÄKYMÄT VUODELLE 2008

Teollisuus-yksikkö odottaa myönteisen kehityksen jatkuvan kuluvana vuonna. Viime tilikaudella yritys-järjestelyjen myötä laajentunut tarjooma on sekä lisännyt uusia että kasvattanut olemassa olevia asiakkuuksia. Uusasiakashankintaan panostetaan voimakkaasti laajalla ratkaisutarjonnalla. Tavoitteena on kasvattaa, monipuolistaa ja kansainvälistää asiakaskuntaa edelleen.

Tuotekehityspuolella keskitytään kunnossapidon ja materiaalinhallintaratkaisujen kehittämiseen. Solteq on ryhtynyt Tekesin tuella valmistelemaan uuden sukupolven tuoteperhettä, joka voidaan integroida myös Solteqin olemassa olevaan ratkaisukantaan.

Tarkoituksena on turvata asiakkaiden investoinnit kehittämällä ja uudistamalla ratkaisuja.

Kansainvälistyminen ja Venäjälle laajentuminen on käynnistynyt oman konttorin avauduttua Pietariin vuoden 2008 alussa. Venäjän toimintojen painopistealueena on kunnossapito-ohjelmistojen tarjoaminen sekä Venäjällä toimiville suomalaisyrityksille että venäläisille yrityksille.



SOLTEQIN RATKAISUT TEHOSTAVAT KETJUUNTUNEEN KAUPAN,
TUKKUKAUPAN JA ERIKOISTAVARAKAUPAN OSTOJA, MYYNTIÄ JA
VARASTONHALLINTAA.

KAUPPA

SOLTEQ ON SUOMEN KOKENEIN ITSENÄINEN KAUPAN TOIMIALAN IT-KUMPPANI. KAUPAN LIIKETOIMINTAYKSIKKÖ VAHVISTAA RATKAISUILLAAN KAUPAN TOIMINNAN SUJUVUUTTA TEHOSTAEN KETJUUNTUNEEN KAUPAN, ERIKOISTAVARA- JA TUKKUKAUPAN OSTOJA, MYYNTIÄ JA VARASTONHALLINTAA. ASIAKASKUNNASSA ON EDUSTETTUNA TOIMIALAN KOKO KIRJO TUKKUKAUPOISTA VÄHITTÄISKAUPPAAN JA YHDEN HENGEN MYYMÄLÖISTÄ SATOJEN KÄYTTÄJIEN MONIMYYMÄLÖIHIN SEKÄ KETJUUNTUNEeseen KAUPPAAN.

Solteqin vahvuus syntyy kyvystä sovittaa omat ja kumppaneiden tuotteet asiakkaalle parhaiten soveltuvaksi ratkaisuksi. Kaupan yksikön kumppaneita ovat muun muassa SAP, IBM, Microsoft, JDA, CDC, Optiscan ja Wincor Nixdorf. Lisäksi yksikkö tarjoaa asiakaskohtaisesti suunniteltuja palvelukokonaisuuksia.

Solteqin ratkaisujen avulla kaupan tietoja voidaan jalostaa kannattavan liiketoiminnan tueksi. Yksikön työntekijöiden vahvuutena on monivuotinen kokemus ja syvälinen ymmärrys kaupan koko arvoketjusta.

MARKKINATILANNE

Vuotta 2007 leimasi talouden yleinen korkeasuhdanne, jolla oli merkittävä vaikutus kaupan toimialalla. Kulutus jatkoi kasvua ja kauppa pyrkii jatkuvasti parantamaan kuluttajien palvelua. Toimialalla tapahtuneet muutokset ovat lisänneet myös tietojärjestelmien kehitystarpeita, jotka koskettavat koko kaupan arvoketjua ja sen rakenteita. Tässä muutoksessa Solteqin osaamiselle tulee jatkossakin entistä enemmän kysyntää.

Market-Vision tutkimuksen mukaan tietojärjestelmien kehittäminen on eräs merkittävimmistä te-

kijöistä tuotteiden optimaalisen valikoiman ja saatavuuden varmistamisessa vähittäiskaupassa. Käytännössä tämä on merkinnyt kassapäätteen roolin muuttumista. Kassapäätteen ja sitä tukevan tietojärjestelmän kautta kauppiaan pitää saada liikkeen ja mahdollisesti koko ketjun ajantasaiset asiakas-, tuote- ja varastotiedot suoraan asiakaspalvelutilanteeseen. Tämä muutos on kasvattanut Solteqin kassa- ja myymäläjärjestelmien myyntiä. Uusilla järjestelmillä pystytään tehokkaasti turvaamaan tietojen oikeellisuus, asiakaspalvelun nopeus ja luotettavat maksutapahtumat.

Tukkukaupan puolella asiakkaiden huomio keskittyy toimitus- ja logistiikkaketjun tehokkuuden nostamiseen. Solteqin toteuttamissa projekteissa keskityttiinkin viime vuonna muun muassa puheohjatun keräilyn, varastojen optimoinnin sekä hankinnan automatisoinnin ratkaisuihin.

Koko kaupan arvoketju on tiivistynyt entisestään. Asiakaspalvelun uudet vaatimukset korostavat tietojen oikeellisuuden ja tiukan integraation merkitystä, kun tieto pitää saada järjestelmään ja sieltä esiin ilman katkoksia. Vain siten toiminta säilyy tehokkaana kaikissa ketjun liikkeissä. Kaupassa liikku-

va valtava tavaramäärä ja tiedon oikeellisuuden tärkeys lisäsi Solteqin tiedon harmonisointiratkaisujen kysyntää kuluneella tilikaudella.

INVESTOINNIT

Solteq investoi kuluneen tilikauden aikana järjestelmien kehittämiseen voimakkaasti. Kehityksen ansiosta tuotteita on pystytty versioimaan siten, että ratkaisuista on mahdollisimman laajaa hyötyä kaikille asiakkaille. Samalla on pystytty kehittämään hyvän tietohallintotavan mukainen palvelutuotantoprosessi ja -tuotekanta.

Myymlöiden ja ketjuuntuneen kaupan ratkaisukokonaisuudet perustuvat Solteq Store -konseptiin, joka julkistettiin syksyllä 2007. Konseptin tavoitteena on lisätä kaupan ymmärrystä myymäläkokonaisuudesta ja edistää ratkaisumyyntiä. Solteq Store on ratkaisukokonaisuus, joka sisältää myymäläjärjestelmän lisäksi myös esimerkiksi verkkokaupan, taloushallinnon, tietoliikenne ratkaisut ja teknisen ylläpidon. Konseptista kauppias voi valita omaan liiketoimintaan soveltuvat ominaisuudet, joiden avulla pystytään tehostamaan esimerkiksi kaupan myyntiä ja viestintää.

Kaupan arvoketjun integraation tuomiin haasteisiin on kehitetty Solteq HUB -ratkaisu. Ratkaisu mahdollistaa yrityksen sisäisten ja ulkoisten järjestelmien integraation. Sitä käytetään esimerkiksi EDI-sanomien välityksessä tukkukaupan sidosryhmille sekä kaupan asiakkaiden sisäisten järjestelmien tiedonvälityksessä.

Tuotekehityksessä Solteq on tehnyt kansainvälistä yhteistyötä Wincor Nixdorfin kanssa ja tuonut siten menestyksekkäästi globaalia tuotekehitystä Suomeen. Vastavuoroisesti myös Solteqin osaamista on integroitu yhteisiin ratkaisuihin ja viety kansainvälisten yritysten käyttöön ulkomailla.

Kaupan yksikön tuotetarjonnassa myös Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmän

merkitys on kasvanut. Tuotekehitystyön tavoitteena on laajentaa myös tätä järjestelmää edelleen vastaamaan paremmin toimialan tulevaisuuden haasteisiin.

REFERENSSIT

Kuluneen vuoden merkittävämpiä onnistumisia ovat olleet uusien Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmien toimitukset. Esimerkiksi valmistaloittaja Myllymäen Rauta Oy, joka kuuluu Kastelli-talot konserniin, valitsi Solteqin toimittaman NAV-järjestelmän alkukesästä 2007. Uuden järjestelmän avulla parannetaan talotoimittajan asiakaspalvelua, ja se mahdollistaa suoramyynnin laajentamisen internetiin.

Kanta-asiakasjärjestelmien ja verkkokaupan kysyntä näkyi myönteisesti kaupan yksikön myynnissä. Yksi vuoden merkittävimmistä hankkeista oli verkkokaupan perustaminen sekä oston optimointia tehostavan järjestelmän käynnistäminen autoalan teknisen kaupan monialaryitys Koivunen Oy:lle.

LVI-toimittaja Onninen valitsi Solteqin uudistamaan verkkokauppansa. Microsoftin järjestelmäarkkitehtuurin varaan rakennettu verkkokauppa otettiin käyttöön kesällä 2007.

Heinon Tukku Oy:ssä käynnistyi syksyllä 2007 varaston puheohjatun keräilyn hanke, jonka tarkoituksena on nopeuttaa tuotteiden keräilyä ja samalla parantaa keräilytarkkuutta.

Loppuvuodesta alkoi Solteqin 25-vuotisen historian suurin kassajärjestelmätoimitus. Projektissa Solteq toimittaa Wincor Nixdorf -ratkaisuun pohjautuvan TP.net-myymläjärjestelmän kaikkiin Tokmanin-kauppaketjun myymälöihin vuoden 2008 aikana.

NÄKYMÄT VUODELLE 2008

Solteq ennakoi kaupan alan liiketoiminnoilleen positiivista kehitystä vuonna 2008. Arvoketjun kaikkiin osa-alueisiin kohdistuu runsaasti sellaista kysyntää, johon Solteq pystyy vastaamaan ratkaisutarjonnallaan.

SOLTEQIN RATKAISUT KATTAVAT KAUPAN TOIMIALAN TUKKUKAUPOISTA VÄHITTÄISKAUPPAAN JA YHDEN HENGEN MYYMÄLÖISTÄ SATOJEN KÄYTTÄJIEN MONIMYYMÄLÖIHIN JA KETJUUNTUNEeseen KAUPPAAN.

SOLTEQIN RATKAISUJEN AVULLA ASIAKKAAT VARMISTAVAT, ETTÄ HEILLÄ ON TARJOLLA OIKEITA TUOTTEITA OIKEASSA PAIKASSA, OIKEAAN AIKAAN JA OIKEALLA HINNALLA.

laan erinomaisesti.

Market-Vision selvityksen mukaan kassajärjestelmät ovat yksi kaupan alan IT-markkinan merkittävimmistä kehityssuunnista ja ajureista myös kuluvana vuonna.

Kaupan toimintaympäristössä asiakastiedon hyödyntäminen on entistä tärkeämpää. Kanta-asiakasjärjestelmien ja verkkokaupan kysynnän oletetaan jatkuvan. Ostojen optimointi on edelleen yksi kaupan alan yritysten menestystekijä. Järjestelmän osittaisen automatisoinnin myötä ostajat käyttävät aikaansa entistä järkevämmiin ja pystyvät tarkkojen kysyntäennusteiden avulla toimimaan kuin sijoittaja. Myymäläratkaisujen myynnin kasvun ja kauppojen ketjuutumisen arvioidaan edistävän myös Solteqin harmonisointiratkaisujen myyntiä.

Yllä mainitun kehityksen valossa kuluneella tilikaudella tehdyt kehityspanostukset ovat osoittautuneet oikeiksi, ja vuoden 2008 investoinneissa pyritään kehittämään valittujen osa-alueiden osaamista.

Suuret kaupan alan yritykset panostavat lähivuosina voimakkaasti ulkomaisen toiminnan kehittämiseen ja laajentamiseen. Market-Vision vuoden 2007 syksyllä haastattelemissa kaupan alan yrityksistä vajaalla puolella on jo nyt toimintaa Suomen ulkopuolella. Vähittäiskaupan yritysten toiminta on keskittynyt Itämeren alueelle, tukkukaupoilla on toimintaa maantieteellisesti laajemmalla alueella. Erityisesti kasvupotentiaalia uskotaan olevan Venäjällä, Baltian maissa sekä muissa Itä-Euroopan maissa.

Ulkomaista liiketoimintaa koskevilla toimenpiteillä on kiinteä vaikutus yritysten tietojärjestelmiin kohdistuviin vaatimuksiin. Kaupan kansainvälistyminen kasvattaa kiinnostusta Solteqin ratkaisuja ja osaamista kohtaan, kun yritysten on tehostettava toimintaansa ketjun kotimaisissa ja ulkomaisissa toimipisteissä. Myös Suomeen tulevien kansainvälisten kauppaketjujen järjestelmät täytyy integroida osaksi ketjujen maailmanlaajuisia tietojärjestelmiä.

Kaupan alan yrityksissä maksukortteihin liittyvä kehitystyö on ollut keskeisessä asemassa EU:n uudistuvan maksukorttisääntöjen ja sähköisen maksuvarmennuksen vuoksi. Maksukorttien käytössä ei tapahtunut uudistumista niin nopealla tahdilla kuin ennakoitiin vuoden 2007 aikana, mutta kuluvan vuoden aikana panostusten kehitysprojekteihin ennustetaan kasvavan merkittävästi. Haasteena kehitystyössä on kansainvälisten rahalaitosten erilaisuus, joten toimintojen standardoiminen voi viedä vielä pari vuotta. Vähittäiskauppa pyrkiikin hyödyntämään siirtymäajan kokonaisuudessaan ja siirtymään uusiin korttijärjestelmiin vähitellen. Siirtymävaiheessa kaupan järjestelmiin kohdistuu kuitenkin jatkuvia kehitystarpeita, sillä uusia maksukortteja on käytössä entistä laajemmin.

Solteq näkee vuoden 2008 positiivisena haasteena kaupan alalla. Keskeisessä asemassa ovat panostukset henkilöstön kehittämiseen, myyntiprosessin terävöittäminen ja ratkaisutarjonnan jatkuva parantaminen alan kehityssuuntien mukaisesti.



SOLTEQ ON AUTOKAUPAN KUMPPANI, JONKA IT-RATKAISUT
TURVAAVAT ASIAKKAIDEN LIIKETOIMINNAN JATKUVUUDEN.

AUTOKAUPPA

SOLTEQ ON AUTOKAUPAN IT-RATKAISUJEN TOIMITTAJA SUOMESSA. SOLTEQIN AUTOKAUPAN YKSIKÖN TUOTTEET JA PALVELUT KATTAVAT KOKO AUTOKAUPAN ARVOKETJUN JA SEN SIDOSRYHMÄT.

Autokaupan yksikkö toimittaa toiminnanohjauksen kokonaisjärjestelmiä ja niihin liittyviä palveluja ajoneuvojen jälleenmyyjille ja maahantuojille. Autokaupan sidosryhmille, kuten rahoitus- ja vakuutusyhtiöille Solteq toteuttaa integraatioita, joiden avulla varmistetaan sidosryhmien palveluiden sujuva ja reaaliaikainen käyttö autoliikkeissä. Ratkaisujen avulla autokaupan yksikön asiakkaat ohjaavat liiketoimintaansa, hallitsevat asiakkuuksiaan sekä tehostavat taloushallintoaan.

Yksikön vahvuuksia ovat autokaupan liiketoimintaprosessien ymmärtäminen, laaja ja menestyvä asiakaskunta sekä monipuolinen ja jatkuvasti kehittyvä autokaupan erityisvaatimukset täyttävä tuotetarjonta.

Asiakkaiden palveluksessa on yhteensä 30 asiantuntijaa, jotka mahdollistavat nopean asiakaspalvelun ja toimituskyvyn. Yksikkö hyödyntää myös Solteqin muiden yksiköiden laajaa osaamista.

Autokaupan liikevaihto sisältyy kaupan liiketoimintasegmentin lukuihin.

MARKKINATILANNE

Autoalan Tiedotuskeskuksen mukaan uusia henkilöautoja myytiin Suomessa kuluneena vuonna lähes 126 000 kappaletta, mikä oli 13,8 prosenttia vähemmän kuin edellisellä vuonna. Marraskuun alussa esitetty autoveron muutos hiljensi autokaupan loppuvuodeksi.

INVESTOINNIT

Solteqin autokaupan ratkaisut perustuvat yrityksen omaan 15 vuoden tuotekehitykseen ja kumppaneiden tarjontaan.

Autokaupan ratkaisun perusta on Solteq CD -toiminnanohjausjärjestelmä ja sen ympärille kehitetyt lisäarvotuotteet. Solteq CD -tuoteperhettä kehitetään, ylläpidetään ja markkinoidaan edelleen vahvasti. Tämän lisäksi Autokaupan yksikkö kehittää ja markkinoi uuden sukupolven SAP-pohjaista toiminnanohjausjärjestelmäänsä autokaupalle. Dealer Business Management eli DBM on autokaupan tarpeisiin tehty pakettiratkaisu, joka palvelee koko jälleenmyyjäkenttää.

REFERENSSIT

Vuoden 2007 aikana Solteq saavutti useita merkittäviä autokaupan toimialan sopimuksia.

Renaultin päätös perustaa Pohjoismaihin ja Suomeen oma organisaatio autojen maahantuonnille toi Solteqille merkittävän järjestelmähankkeen vuodelle 2007. Solteq vei Renaultin kanssa läpi projektin, jonka tuloksena jälleenmyyjien toiminnanohjausjärjestelmistä toteutettiin tehdasliittymät uuden organisaation käyttöön.

Toinen merkittävä hanke oli Automaa Oy:n autokauppaketjun tietojärjestelmien yhtenäistäminen. Solteq toimitti vuoden aikana Solteq CD -toiminnanohjausratkaisun seitsemään Automaan toimipisteeseen.

Vuoden lopussa solmittiin mittava sopimus Veho Group Oy Ab:n kanssa nykyisen SAP-järjestelmän vaihtamisesta uuteen toiminnanohjausjärjestelmään. Järjestelmävaihdon piiriin kuuluvat Vehon Groupin maahantuonnin varaosalogistiikka sekä taloushallinnon toiminnot.

NÄKYMÄT VUODELLE 2008

Solteqin autokaupan yksikön lähtökohdat kuluvaan vuoteen ovat hyvät.

Autoverouudistuksen myötä autokaupan volyymin odotetaan nousevan ja Autoalan Keskusliitto ar-

vioi, että vuonna 2008 Suomessa myydään 151 000 autoa. Lisääntyvän autokaupan odotetaan vaikuttavan positiivisesti Solteqin autokaupan ratkaisu- ja palvelumyyntiin.

Tutkimusyhtiö Market-Vision mukaan tietojärjestelmien tärkeimpiä kehityskohteita vuonna 2008 ovat asiakaspalvelun parantaminen ostotilanteessa ja asiakastiedon tehokkaampi hyödyntäminen. Molemmat osa-alueet ovat vahvasti Solteqin Autokaupan yksikön osaamista. Solteq jatkaa näiden osa-alueiden kehitystyötä ja vahvistaa ratkaisutarjontaansa edelleen kuluvaan vuoden aikana.

SOLTEQIN RATKAISUJEN AVULLA ASIAKKAAT VARMISTAVAT, ETTÄ HEIDÄN TEKEMÄNSÄ PÄÄTÖKSET PERUSTUVAT OIKEAAN JA LIIKETOIMINNAN KANNALTA OLEELLISEEN TIETOON.

HALLINNOINTIPERIAATTEET

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 sisäpiiri-ohjetta.

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 toimeleimet 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 sen jäsenistä Ari Heiniö ja Jukka Soninen ovat yhtiöstä ja sen merkittävistä omistajatahoista riippumattomia. Veli-Pekka Jokiniva on yhtiöstä riippumaton.

Tilikaudella 2007 hallituksella oli 12 kokousta. Hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistuminen kokouksiin oli 97 %.

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 ehdoista.

TILINTARKASTAJAT

Yhtiössä on yksi varsinainen tilintarkastaja, ja mikäli tämä ei ole keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastusyhteisö, yksi varatilintarkastaja. Koska Solteq Oyj on julkinen osakeyhtiö, tilintarkastajan teh-

tävään voidaan valita ainoastaan keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja. Tilintarkastaja valitaan tehtävänsä toistaiseksi. Tilintarkastajana toimi vuonna 2007 KPMG Oy Ab päävastuullisena tilintarkastajana Frans Kärki, KHT.

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 toimitusjohtajal-

le. Liiketoiminnasta aiheutuvat omaisuus-, työturvallisuus- ja vastuuvahinkoriskit on suojattu asianmukaisin vakuutuksin.

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 sisäpiiriin kuuluvat yhtiön tulkinnan mukaisesti johtoryhmän jäsenet sekä nimetyt henkilöt yhtiön hallinnossa. Henkilöt, jotka osallistuvat yhtiön osakkeiden arvomuodotukseen 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.

HALLINTO

HALLITUS



PUHEENJOHTAJA
ALI U. SAADETDIN
• syntynyt 1949
Solteqin hallituksessa
vuodesta 1982



SEPPÖ AALTO
• syntynyt 1953
Solteqin hallituksessa
vuodesta 1982



ARI HEINIÖ
• syntynyt 1945
Solteqin hallituksessa
vuodesta 2002



VELI-PEKKA JOKINIIVA
• syntynyt 1948
Solteqin hallituksessa
vuodesta 2003



JUKKA SONNINEN
• syntynyt 1958
Solteqin hallituksessa
vuodesta 2005

TOIMITUSJOHTAJA



TOIMITUSJOHTAJA
HANNU AHOLA
• syntynyt 1972
toimitusjohtajana
vuodesta 2006

TIETOA SIJOITTAJILLE

TALOUDELLISET TIEDOTTEET 2008	ILMESTYY
Vuoden 2007 Tilinpäätöstiedote	30.1.2008
Osavuositarkastus 1-3/2008 keskiviikkona	16.4.2008
Osavuositarkastus 1-6/2008 keskiviikkona	13.8.2008
Osavuositarkastus 1-9/2008 keskiviikkona	15.10.2008

YHTIÖKOKOUS

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään perjantaina, 28. päivänä maaliskuuta 2008 klo 15.00 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 18.3.2008 merkitty osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakeluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään maanantaina, 24.3.2008 klo 16.00 mennessä.

PÖRSSITIEDOTTEET 2007

31.12.2007	Tytäryhtiösulautumisten täytäntöönpano
17.12.2007	Solteqin taloustiedote vuonna 2008
17.12.2007	Arvopaperilain 2 luvun 9§:n mukainen ilmoitus omistussuuden muuttumisesta
12.12.2007	Tokmanni-konserni uusii kassajärjestelmänsä Solteqin ratkaisulla
03.12.2007	Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II
01.11.2007	Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II
24.10.2007	SOLTEQ_OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.9.2007
01.10.2007	Tytäryhtiösulautumisen täytäntöönpano
08.08.2007	SOLTEQ_OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.6.2007
13.07.2007	Solteqin tytäryhtiöiden sulautuminen emoyhtiöön
19.06.2007	Korjaus edelliseen pörssi-ilmoitukseemme 19.6.2007 klo 15
19.06.2007	Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II
30.05.2007	Solteqin tytäryhtiö Artekuksen sulautuminen emoyhtiöön
28.05.2007	Arvopaperimarkkinalain 2 luvun 9§:n mukainen ilmoitus omistussuuden muuttumisesta
04.05.2007	Solteq Oyj:n osakepääoman korotus

25.04.2007	SOLTEQ_OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-31.3.2007
30.03.2007	Korjaus edelliseen pörssi-ilmoitukseemme 30.3.2007 klo 10
30.03.2007	Kaupankäynnin aloittaminen Solteqin uusilla osakkeilla
23.03.2007	Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset
14.03.2007	Solteqin vuosikertomus 2006 on ilmestynyt
13.03.2007	Solteq ostaa Fulmentum Oy:n ja laajentaa tarjontaansa perustietojen harmonisointiin ja ylläpitoon
28.02.2007	Solteq Oyj:n vuosikooste 2006
27.02.2007	Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen
30.01.2007	SOLTEQ_OYJ:N TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 1.1.-31.12.2006
16.01.2007	Ennakkotietoja tilikauden 2006 liikevaihdosta ja tuloksesta

LEHDISTÖTIEDOTTEET 2007

21.11.2007	Solteq avaa Koivunen Oy:n varaosavarastot jälleenmyyjille
07.08.2007	Pohjolan Voima uusii voimalaitosten kunnossapitoratkaisun
16.07.2007	Solteq Mepcon HRM-ratkaisun jälleenmyyjäksi
29.06.2007	Solteq keskittää Mildolan toiminnanohjauksen
23.05.2007	Solteq vauhdittaa Avant Tecnon kansainvälistymistä
24.04.2007	Ruukki tehostaa tuotantolaitosten kunnossapittoa
08.02.2007	Solteqin tytäryritykselle Artekukseen neljä uutta kunnossapidon toiminnanohjausjärjestelmähanketta
31.01.2007	Solteqille seitsemän uutta toiminnanohjausjärjestelmähanketta Automaa-ketjusta
19.01.2007	Solteq saavutti Microsoftin Gold Certified Partner -kumppanuustason
11.01.2007	Solteq Oyj:n tilinpäätösinfo 30.1.2007
08.01.2007	Solteq kansainvälisille erikoistavarakaupan markkinoille yhteistyössä Wincor Nixdorfin kanssa

SOLTEQ

ETELÄPUISTO 2 C
33200 TAMPERE

ATOMITIE 2 B
00370 HELSINKI

MICROKATU 1
70210 KUOPIO

VESIJÄRVENKATU 21
15140 LAHTI

RAATIHUONEENKATU 2
13100 HÄMEENLINNA

PIRKKALAISTIE 3
37100 NOKIA

TAINIONKOSKENTIE 10
55100 IMATRA

PUHELINVAIHDE 020 14444
WWW.SOLTEQ.COM

SOLTEQ