



S O L T E Q

VUOSIKERTOMUS 2009

SISÄLTÖ

SOLTEQ_LYHYESTI	5
LIIKETOIMINNAN RAKENNE	6
AVAINLUVUT	7
TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS	9
SOLTEQ_2009	10
KAUPPA	12
AUTOKAUPPA	16
TEOLLISUUS	18
TIEDONHALLINTA	22
SOLTEQ_2010	25
HALLINTO	26
TIETOA SIJOITTAJILLE	27





SOLTEQ LYHYESTI

SOLTEQ OYJ ON OHJELMISTOPALVELUYHTIÖ, 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 (NASDAQ OMX HELSINKI). YHTIÖN TAVOITTEENA ON KASVAA KANNATTAVASTI JA NOUDATTA AAKTIIVISTA OSINGONJAKOPOLITIikkaa. SOLTEQIN PÄÄKONTTORI SIJAITSEE TAMPEREELLA JA MUUT TOIMIPISTEET HELSINGISSÄ, LAHDESSA, HÄMEENLINNASSA JA PIETARISSA.

LIIKETOIMINNAN RAKENNE

Vuonna 2009 Solteqin liiketoiminta oli jaettuna viiteen sisäiseen tulosyksikköön: Autokauppa, Kauppa, Teollisuus, Tiedonhallinta ja Sovelluspalvelut.

Tulosta seurattiin kahden liiketoimintasegmentin kautta. Kaupan segmenttiin kuuluivat Kaupan ja Autokaupan yksiköt. Teollisuuden ja Tiedonhallinnan yksiköt kuuluivat Teollisuus ja palvelut -segmenttiin. Sovelluspalvelut-yksikkö toimi yrityksen sisäisenä palveluyksikkönä.

Lähes 80 työntekijää työllistävä Kaupan yksikkö on Suomen kokoinein kaupan toimialan IT-kumppani, jonka ratkaisut tehostavat erikoistavara- ja tukkukauppojen sekä ketjuuntuneen kaupan ostoja, myyntiä ja varastonhallintaa. Kaupan yksikön vahvuutena on kyky sovittaa omat ja kumppaneiden tuotteet asiakkaalle parhaiten soveltuvaksi ratkaisuksi. Solteqin kumppaneita kaupan ratkaisuihin ovat muun muassa SAP, Microsoft, Wincor Nixdorf, IBM, Optiscan ja JDA.

Solteqin Autokaupan liiketoimintayksikkö toimittaa ratkaisuja ja palveluja autokaupan arvoketjulle ja sen sidosryhmille. Ratkaisujen avulla autokaupan yksikön asiakkaat ohjaavat liiketoimintaansa, hallitsevat asiakkuuksiaan sekä tehostavat taloushallintoaan.

Teollisuuden toiminnanohjaus- ja kunnossapitojärjestelmien osaaminen on keskitetty Teollisuus ja palvelut -yksikköön. Se auttaa asiakkaitaan ohjaamaan liiketoimintaansa ja pitämään tuotantonsa jatkuvasti käynnissä. Yksikön vahvuutena on kunnossapidon, materiaalihallinnan ja operatiivisen omaisuudenhallinnan osaaminen.

Tiedonhallinta-yksikön erityisosaamista ovat tietojärjestelmien masterdatan (tuotetiedot, asiakas- ja toimittajatiedot) harmonisointi, tiedonkeruusratkaisut investointiprojekteissa ja ulkoistettu perustietojen ylläpito. Nopeasti kasvavalla alueella toimiva yksikkö tarjoaa palveluja Solteqin asiakaskunnan käyttöön toimialasta riippumatta.

Sovelluspalvelut-yksikköön on keskitetty Microsoft Dynamics NAV- ja SAP-konsulttien osaaminen. Lisäksi yksikkö vastaa Solteqin toimittamien järjestelmien asiakas- ja teknisestä tuesta.

AVAINLUVUT

LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINTA-ALUEITTAIN (MILJ. €)

	2009	2008	Muutos
Kauppa	18,7	19,8	-1,1
Teollisuus ja palvelut	9,9	10,6	-0,7
Yhteensä	28,8	30,4	-1,8

LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINTA-ALUEITTAIN (MILJ. €)

	2009	2008	Muutos
Kauppa	0,1	1,6	-1,5
Teollisuus ja palvelut	1,4	-0,1	+1,5
Yhteensä	1,5	1,5	0

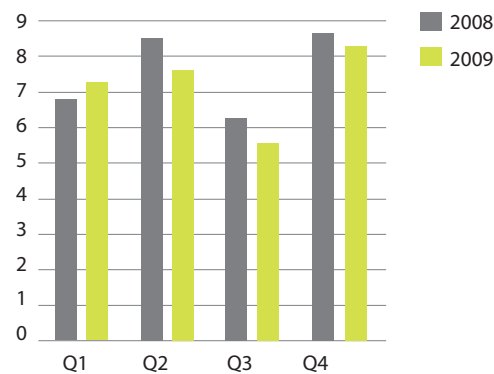
LIIKEVAIHDON JA LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN KVARTAALITTAIN VUONNA 2009

Miljoonaa euroa	Q1	Q2	Q3	Q4
Liikevaihto	7,2	7,5	5,6	8,2
Liiketulos	-0,2	0,4	0,5	0,8

LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN TOIMINNOITTAIN (%)

	2009	2008
Palvelut	65	61
Lisenssit	26	26
Laitemyynti	9	13

LIIKEVAIHDON KEHITYS KVARTAALITTAIN 2008 – 2009 MILJ. €



	2009	2008
Liikevaihto, MEUR	28,6	30,4
Liikevoitto, MEUR	1,5	1,5
Tulos ennen veroja, MEUR	1,3	1,1
Sijoitetun pääoman tuotto, %	9,1	9,0
Oman pääoman tuotto, %	9,6	9,0
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen, MEUR	0,7	0,9
Omavaraisuusaste, %	47,2	43,6
Nettovelkaantumisaste, %	66,7	58,5
Henkilökunta (keskimäärin)	240	266
Osinko / osake, EUR	0,06*	0,04
Tulos / osake, EUR	0,08	0,07
Oma pääoma / osake, EUR	0,84	0,80

*Hallituksen esitys osingoksi tilikaudelta 2009.



**OLEMME ENTISTÄ VALMIIMPAA PALVELEMAAN
ASIAKKAITAMME TEHOKKAASTI JA ASIANTUNTEVASTI.**

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

HYVÄ LUKIJA

Vuoteen 2009 lähdettiin varsin epävarmoissa tunnelmissa. Parhaimmataan talousennustajat eivät osanneet sanoa, mitä vuosi tuo tullessaan ja varsinkin loppuvuoden liiketoiminnan kehityksen tarkastelu oli haasteellista. Nyt tuo vuosi on kuitenkin ohi ja tässä vaiheessa voidaan todeta, että vuodesta selvittiin vähintäänkin kohtuullisesti. Liikevaihtomme laski kuusi prosenttia, mikä oli ennakoitua ja johtui pääsääntöisesti asiakkaiden varovaisuudesta laitehankinnoissa. Liiketuloksessa pysyimme kuitenkin vuoden 2008 tasolla ja suotuisan korkotason ansiosta tulos ennen veroja jopa parani hieman.

Alkuvuoden turbulentissa tilanteessa nykyasiakkaamme keskeyttivät joitakin merkittäviä tietojärjestelmien kehityshankkeitaan. Myös kynnys aloittaa uusia hankkeita oli selkeästi korkeammalla. Tilanne kuitenkin muuttui kesän aikana, ja usko tulevaisuuteen palautui ainakin osittain. Voimakas panostuksemme myyntitoiminnan kehittämiseen kantoi nyt lamavuonna hedelmää, sillä uusmyynnissä onnistuimme erinomaisesti ja uudet asiakkuudet paikkasivat alkuvuoden notkahdusta.

Kuten vuoden takaisessa katsauksessani totesin, systemaattinen kehityshankkeiden läpivienti hankalinakin aikoina on yhtiön pitkän aikavälin kehityksen kannalta tärkeää. Jatkoimmekin meille ja myös

asiakkaillemme tärkeitä hankkeita muun muassa otamalla käyttöön uuden toiminnanohjausjärjestelmän, uusimalla organisaatorakenteemme entistä tehokkaammaksi sekä jatkamalla voimakasta kehitystyötä niin omiin kuin kumppanituotteisiimme liittyen. Nämä toimenpiteet tulevat varmasti kantamaan tulevaisuudessa hedelmää ja hyödyttämään asiakaskuntaamme.

Vaikka talouden epävarmuus ei vielä olekaan täysin poistunut, uskon, että suuntaamme jälleen kohti parempia aikoja entistä valmiimpina palvelemaan asiakkaitamme tehokkaasti ja asiantuntevasti. Jatkamme panostuksia kannattavuutemme parantamiseen ja ennustamme, että liiketulosasomme asetuu kuluvana vuonna 6-8 prosentin välille liikevaihdosta. Kiitämkin erityisesti uskollisia asiakkaitamme sekä henkilöstöämme kuluneesta vuodesta 2009 ja toivotan kaikille sidosryhmillemme hyvää kasvun ja menestyksen vuotta 2010.

HANNU AHOLA

Toimitusjohtaja



SOLTEQ 2009

ÄKKIJARRUTUKSESTA UUTEEN KEHITYKSEEN

Vuosi 2009 käynnistyi haastavissa merkeissä. Syksyllä 2008 alkanut maailmantalouden epävarmuus vaikutti alkuvuonna erityisesti teollisuusyrityksiin, jotka lykäsivät päätöksentekoaan tai vaiheistivat uudelleen jo päätettyjä investointejaan.

Vaikka epävarmuus heikensi IT-ratkaisujen kysyntää vuonna 2009, kärsi IT-toimiala kokonaisuutena tarkastellen huomattavasti vähemmän kuin moni muu toimiala. Tutkimusyhtiö Market-Visio arvioi markkinakatsauksessaan Suomen IT-markkinoiden supistuneen vain noin kolme prosenttia.

Taantuman vaikutukset tuntuivat Solteqin toimialoista voimakkaimmin autokaupassa, jossa investointeja järjestelmäkehitykseen jäädytettiin selväs-

ti. Teollisuuden ja Tiedonhallinnan toimialoilla uusien ratkaisujen kysyntä oli alkuvuonna tavanomaista hiljaisempaa. Kaupan toimialalla kysyntä säilyi verrattain hyvällä tasolla koko vuoden.

Selkeä pirstyminen Solteqin palvelujen kysynnässä tapahtui kesällä, jolloin nykyasiakkaat ryhtyivät alkuvuoden hätäjarrutuksen jälkeen käynnistämään jäissä olleita kehityshankkeitaan. Kun asiakkaiden luottamus alkoi vähitellen palautua, he priorisoivat toiminnan tehokkuutta parantavia kehityshankkeita.

Alkuvuoden siirtyneitä hankkeita korvasi myös uusmyynti, jossa saavutettiin vuonna 2009 lukumääräisesti enemmän kauppvoja kuin koskaan aiemmin yhtiön historiassa.

Solteqin Pietarissa toimivan tytäryhtiön OOO Solteq Russian toimintaympäristö oli vuonna 2009 huomattavasti vaikeampi kuin Suomessa. Talouden

VUOSI 2009 OSOITTI, ETTÄ TEHOKASTA SUOJAA TALOUDELLISILTA RISKEILTÄ TARJOAA YHTIÖN MONIPUOLINEN RATKAISUTARJONTA.

taantuma vaikutti yritysten investointipäätöksiin rajusti, mikä näkyi Solteqin myynti- ja kumppanihakkeiden pysähtymisenä. Odotuksia heikommasta kehityksestä huolimatta alueen markkinanäkymät ovat edelleen erittäin lupaavat. Solteq jatkoi panostuksia markkinoille, jotta talousnäkymien parantuaessa yhtiöllä on edellytykset saada alueella merkittävä jalansija. Tämä onnistuu vain pitkäjänteisellä läsnäololla, sillä pikavoittoa alueelta ei ole odotettavissa.

TEHOSTAMISTOIMIEN KAUTTA UUTEEN RAKENTEeseen

Alkuvuoden epävarmassa taloudellisessa tilanteessa Solteq käynnisti yt-neuvottelut, joiden tavoitteena oli sopeuttaa organisaation kustannusrakenne vastaamaan heikentynyttä kysyntää. Yt-neuvottelujen seurauksena irtisanottiin 30 työntekijää ja vähennettiin kiinteitä kustannuksia muun muassa lakkauttamalla Kuopion ja Imatran toimipisteet sekä hyödyntämällä tehokkaasti videoneuvotteluyhteyksiä. Myöhemmin kesällä Nokian toimipiste yhdistettiin Tampereen pääkonttoriin.

Ensiarvoisen tärkeää oli, että säästötoimenpiteistä huolimatta yhtiön kaikki tärkeät toiminnan kehityshankkeet saatiin pidettyä käynnissä. Huhtikuun alussa otettiin käyttöön uusi toiminnanohjausjärjestelmä, joka luo valmiudet entistä yhtenäisempään projektiseurantaan, raportointiin ja analysointiin.

Tuotekehityksessä painopiste oli operatiivisen omaisuudenhallinnan Solax-järjestelmässä, jonka ensimmäinen versio julkaistiin lokakuussa. Microsoftin teknologia-alustalle rakennettu ohjelmisto tuo Solteqille kilpailuetua, sillä markkinoilla ei juuri ole ollut tarjolla edistyksellistä ohjelmistoratkaisua käyttöomaisuuden hallintaan ja kenttähuollon tarpeisiin.

Solaxin lisäksi tuotekehityksessä panostettiin olemassa olevien tuotteiden jatkokehittämiseen muun muassa uusien pilvipalveluteknologioiden (cloud computing) tuomilla mahdollisuuksilla. Pilvipalvelun avulla on tuotu uusia ratkaisuja Solteqin omien Merx- ja Solteq CD -ohjelmistojen käyttöliittymään, integroitavuuteen ja lisäarvotuotteiden liitettävyyteen.

Tehostamistoimenpiteiden ja tuotekehityksen rinnalla yhtiön kilpailukykyyn parantamiseksi käynnistettiin syksyllä 2009 yhtiön historian laajin organisaatiomuutos.

Muutoksessa yhtiön organisaatio muutettiin vastaamaan yhtiön strategisia vahvuusalueita. Uudet liiketoiminta-alueet ovat ERP (toiminnanohjaus), EAM (käyttöomaisuuden hallinta), Data (tiedonhallinta ja integraatiot) ja Store (myymäläratkaisut ja -teknologiat). Uusi organisaatorakenne astui voimaan 1.1.2010.

Muutoksella pyritään yhtiön resurssien tehokkaampaan ristiinkäyttöön, entistä nopeampaan reagointikykyyn sekä parempiin kehittymismahdollisuuksiin yhtiön nopeasti kasvavilla liiketoiminta-alueilla.

RISKIT JA NIIDEN HALLINTA

Solteqin liiketoiminnan kannalta merkittävimmät riskit liittyvät kansantalouden yleiseen tilaan. Mikäli talouden näkymät orastavan elpymisen sijasta heikenevätkin nopeasti uudelleen, saattavat yhtiön asiakkaat siirtää investointejaan tulevaisuuteen. Yhtiön kasvumahdollisuuksia voi uhata myös työttömyyden kasvu, jos se vaikuttaa kuluttajakysyntään ja sitä kautta yhtiön kaupan asiakkaiden toimintaedellytyksiin. Suhdanneriskiä vähentää se, että yhtiön asiakaskunnan joukossa on edustettuna talouden eri sykleistä hyötyviä yrityksiä useilta toimialoilta.

Solteqin menestyksen kannalta on olennaista, että olemassa olevat projektit pystytään hoitamaan tehokkaasti ja kannattavasti. Mikäli projektinhallinta epäonnistuu, sillä voi olla merkittäviäkin vaikutuksia yhtiön toiminnan kannattavuuteen. Projektinhallinta on tästä syystä ollut yksi yhtiön oman toiminnan kehityksen kärkihankkeista.

Yhtiön tuotekehityshankkeisiin on tehty isoja panostuksia. Mikäli yhtiön arviot esimerkiksi Solax-ohjelmiston potentiaalisesta kysynnästä osoittautuisivat vakavasti virheellisiksi, olisivat investoinnit olleet kannattamattomia. Tähän riskiin on varauduttu tekemällä huolellinen markkina-analyysi kilpailevista ratkaisusta sekä ottamalla asiakkaat mukaan tuotekehitykseen.

Vuosi 2009 osoitti, että tehokasta suojaa taloudellisilta riskeiltä tarjoaa yhtiön monipuolinen ratkaisutarjonta. Toiminnan optimointiin ja tehostamiseen tähtääville ratkaisuille riittää kysyntää vaikeina taloudellisina aikoina. Solteqin vahvuutena ovat myös pitkät asiakassuhteet, jotka perustuvat kumppanuuteen.



KAUPPA

SOLTEQ ON SUOMEN KOKENEIN ITSENÄINEN KAUPAN TOIMIALAN OHJELMISTOPALVELUYHTIÖ. SOLTEQ TOIMITTAA ASIAKKAILLEEN RATKAISUJA, JOTKA OHJAAVAT KAUPAN TOIMIALAN TAVARAVIRTOJA MAAHANTUOJILTA TUKKULIIKKEISIIN, TUKKULIIKKEISTÄ MYYMÄLÖIHIN JA EDELLEEN ASIAKKAILLE.

NÄHTÄVISSÄ ON, ETTÄ IT-HANKKEET OVAT YHÄ USEAMMIN LIIKETOIMINNAN KEHITYSHANKKEITA, JOISSA LIIKETOIMINTAJOHTO ON TIIVIISTI MUKANA.

Solteqin ratkaisut parantavat kaupan toiminnan sujuvuutta ja tehostavat erikoistavara- ja tukkukauppojen sekä ketjuuntuneen kaupan ostoja, myyntiä ja varastonhallintaa. Lisäksi ratkaisut tarjoavat kattavat työkalut kauppojen talouden ohjaukseen. Asiakaskunnassa on edustettuna toimialan koko kirjo tukkukaupoista vähittäiskauppaan ja yhden hengen myymälöistä satojen käyttäjien monimymälöihin sekä ketjuuntuneeseen kauppaan.

Solteqin vahvuus syntyy kyvystä ymmärtää asiakkaan tarpeet erilaisissa tilanteissa. Hahmotettuihin tarpeisiin Solteq tuo asiakkailleen parhaiten soveltuvat ratkaisut hyödyntäen omia ja kumppaneidensa tuotteita. Kaupan yksikön kumppaneita ovat muun muassa SAP, IBM, Microsoft, JDA, CDC, Optiscan ja Wincor Nixdorf. Lisäksi yksikkö tarjoaa asiakaskohtaisesti suunniteltuja palvelukokonaisuuksia.

Solteqin ratkaisujen avulla kaupat parantavat toimintansa tehokkuutta ja saavat aikaan kustannussäästöjä. Yhdistämällä säästöjä tuovat ja tehokkuutta parantavat ratkaisut kaupat luovat edellytykset liiketoimintansa kannattavalle kasvulle.

MARKKINATILANNE

Vuosi 2009 käynnistyi Solteqille vaikeissa merkeissä. Edellisen vuoden lopussa virinnyt epävarmuus sai asiakkaat lykkäämään investointipäätöksiään ja vaiheistamaan projekteja sekä pilkkomaan niitä pienempiin osiin.

Epävarmuudesta johtuen uusia mittavia järjestelmähankkeita käynnistettiin vain vähän. Sen sijaan asiakkaiden kiinnostus kohdistui ratkaisuihin,

jotka optimoivat toimintaa ja tuovat säästöjä. Nopeita voittoja ja säästöjä tavoitteli erityisesti liiketoimintajohto, joka osallistui kehitysprojekteihin selvästi aiempaa aktiivisemmin. Nähtävissä onkin, että IT-hankkeet ovat yhä useammin liiketoiminnan kehityshankkeita, joissa liiketoimintajohto on tiiviisti mukana. Vastaavasti arkkitehtuurilähtöiset muutospromjektit jäänevät tulevaisuudessa selvään vähemmistöön.

Yksittäisten myymälöiden huomion keskipisteenä oli maksutapahtumaan liittyvä kehitystyö. Kauppojen tavoitteena on luoda maksutapahtumasta mahdollisimman vaivaton ja turvallinen. Vuonna 2010 voimaan astuva yhtenäinen euromaksualue (SEPA) ja maksukorttien tietoturva parantava PCI-standardi toivat vähittäiskaupalle muutoksia, joiden toteutuksessa Solteq ohjasi asiakkaitaan.

Tukkukaupan hankkeissa kysyntä painottui logistiikkakeskusten ja varastojen toiminnan kehittämiseen. Kaupan logistiikkakeskukset ovat enenevässä määrin siirtymässä hajautetusta, useita paikallisia keskuksia suosivasta mallista keskitettyyn, yhden tai muutaman logistiikkakeskuksen toimintamalliin. Kehitys aiheuttaa sen, että uusissa logistiikkakeskuksissa hyödynnetään monipuolisesti IT-ratkaisuja, jotka parantavat varaston kiertonopeutta, optimoivat ostoja ja tehostavat tuotteiden keräilyä.

Pienet ja keskisuuret kauppaketjut keskittyivät kehityshankkeissaan erityisesti ratkaisuihin, jotka parantavat varaston kiertonopeutta. Kaupan sesonkivaihtelut edellyttävät tarkkaa oikea-aikaisuutta erityisesti ostoissa, mutta myös myynnissä. Osto-

SOLTEQIN RATKAISUT PARANTAVAT KAUPAN TOIMINNAN SUJUVUUTTA JA TEHOSTAVAT ERIKOISTAVARA- JA TUKKU- KAUPPOJEN SEKÄ KETJUUNTUNEEN KAUPAN OSTOJA, MYYNTIÄ JA VARASTONHALLINTAA.

jen merkityksen kasvaminen on Solteqin kannalta myönteistä, sillä erilaiset valikoimanhallinnan sekä toimitusketjun ja ostojen optimoinnin ratkaisut ovat yhtiön ydinosaamista.

INVESTOINNIT

Kaupan yksikön kehitystyössä painopisteitä olivat sisäisten toimintamallien ja asiakaspalveluprosessin parantaminen. Kehitystyöllä yhtenäistettiin eri yksiköiden käytäntöjä ja levitettiin asiakkaiden arvostamia palvelutapoja.

Tuotekehityksessä Solteq panosti Solteq HUB:in kehitystyöhön. Solteq HUB on sanomaliikenteen integrointityökalu, jonka avulla eri järjestelmien tuottamaa tietoa voidaan hyödyntää ristiin toisissa järjestelmissä.

REFERENSSIT

Kaupan yksikön vuoden suurimpia projekteja oli Tuko Logisticsille toteutettu järjestelmä uudistus, jossa Tuko uudisti talous- ja henkilöstöhallinnon tietojärjestelmiään. Uusi ratkaisu perustuu SAP-järjestelmään, jota täydennettiin Mepco-palkanlaskentaoh-

jelmistolla. Uudistus oli jatkoa Tukon ja Solteqin vuosia jatkuneelle yhteistyölle logistiikkajärjestelmissä.

Yhteistyö laajeni myös Heinin Tukun kanssa, jolle käynnistettiin toiminnanohjausjärjestelmä uudistuksen toinen vaihe. Uudistus tähtää varaston kiertonopeuden parantamiseen.

Liimavalmistaja Kiilto Oy:lle toteutettiin laaja varastohallinnan uudistus, jossa Kiilto ottaa käyttöön varastossaan puheohjatun keräilyn, trukkikäyttöön ja kiinteät varastopaikat. Uudistuksessa optimoidaan tuotteiden sijoittelua, keruuta ja lastausta varastossa. Solteqin toteuttaman järjestelmälaajennuksen avulla Kiilto yksinkertaistaa varastonsa toimintaa ja hakeesiten tehokkuutta varaston kiertonopeuteen ja toimitusvarmuuteen.

Apuvälinepalveluja tuottavalle Respectalle toteutettiin Microsoft Dynamics NAV -järjestelmä liiketoiminnan ohjaukseen ja asiakkuuksien hallintaan. Lisäksi kalustehelojen tukkukauppaan erikoistuneen Suomen Helaston kanssa käynnistettiin yhteistyö, joka painottuu taloushallinnon järjestelmien kehitykseen.

NÄKYMÄT VUODELLE 2010

Solteq ennakoi, että vuoden 2009 jälkimmäisellä puoliskolla alkanut kysynnän virkistyminen jatkuu ja yritykset ryhtyvät vuonna 2010 käynnistämään investointejaan väli vuoden jälkeen. Kysynnän elpymistä tukevat yritysten parantunut luottamus omaan talouteensa sekä asiakkaiden ostovoimaan.

Myymläjäjärjestelmien kysyntää tukevat yritysten tavoitteet parantaa toimintansa tehokkuutta ja korvata vanhentuneet järjestelmät uusilla, liiketoiminnan vaatimuksiin vastaavilla ratkaisulla. Lisäksi myymäläjärjestelmien konsultaatiopalvelujen kysyntää kasvattavat muutokset, joita kaupat toteuttavat liittyen arvonlisäverokannan nostoon sekä SEPA- ja PCI-standardien käyttöönottoon. Konsultaatiopalvelut ovat Solteqin vahvuus, sillä yhtiöllä on monivuotisen kokemuksensa ansiosta syvä ymmärrys kaupan koko arvoketjusta.

Logistiikkakeskusten ja tukkukauppojen tietojärjestelmäinvestointeja johtavat vuonna 2010 pienet ja keskisuuret yritykset, jotka ovat haastamassa alan isompia toimijoita. Erityisesti keskisuuret tukkukaupat hakevat uudistusta vanhoihin järjestelmiin, jotta ne voivat parantaa toimintansa tehokkuutta ja lisätä kilpailukykyään.

Solteq ennakoi, että vuonna 2010 asiakkaiden kiinnostus painottuu edellisvuoden tapaan hankkeisiin, jotka lyhyellä takaisinmaksuajalla parantavat liiketoiminnan tehokkuutta, tuovat säästöjä ja optimoivat toimintaa. IT-hankkeiden muuttuminen liiketoiminnan kehityshankkeiksi hyödyttää Solteqia, koska yhtiöllä on pitkä kokemus kaupan arvoketjusta ja ketjun eri osien toiminnan optimoinnista.



AUTOKAUPPA

SOLTEQ ON AUTOKAUPAN IT-RATKAISUTOIMITTAJA, JONKA 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 toiminta on vahvasti prosessiohjattu. Vahvuuksia ovat autokaupan liiketoimintaprosessin ymmärtäminen sekä monipuolinen autokaupan vaatimukseen sovitettu tuotetarjonta. Yksikön palveluksessa on yhteensä 25 asiantuntijaa.

Autokaupan liikevaihto sisältyy kaupan liiketoimintasegmentin lukuihin.

PALVELUJEN TAVOITTEENA ON TUKEA AUTOKAUPAN LIIKETOIMINTAPROSESSEJA JA ANTAA ENTISTÄ PAREMMAT MAHDOLLISUUDET ASIAKASTIEDON TEHOKKAASEEN HYÖDYNTÄMISEEN.

MARKKINATILANNE

Autoalan Tiedotuskeskuksen mukaan Suomessa myytiin noin 90 000 uutta henkilöautoa vuonna 2009, mikä on 35 prosenttia vähemmän kuin vuonna 2008. Kotimaisen kysynnän heikkeneminen ja valitseva taloudellinen epävarmuus tekivät myös autokauppioiden asiakkaista varovaisia.

Epävarma tilanne markkinoilla näkyi myös järjestelmätoimitusten heikkona kysyntänä. Uusia investointeja ei tehty ja Solteqin asiakkaat keskittyivät käytössä olevien järjestelmien kehitykseen. Solteq toteutti asiakkailleen rajapintaliittymiä autoalan sidosryhmien palvelujen, omien lisäarvotuotteidensa ja autokaupan olemassa olevien järjestelmien välille.

INVESTOINNIT

Solteqin autokaupan ratkaisut perustuvat yrityksen omaan, yli 15 vuoden tuotekehitykseen ja kumppaneiden tarjontaan. Vuoden 2009 aikana Solteq jatkoi CD -toiminnanohjausjärjestelmän kehitysohjelmia, jonka tavoitteena on parantaa sovellusten keskinäistä kommunikaatiota sekä sanomaliikennettä ulkopuolisiin järjestelmiin.

Tietojärjestelmien standardointi on helpottanut integrointityötä. Solteq pystyykin jatkossa autamaan merkittävästi asiakkaitaan hyödyntämään eri tietojärjestelmien tietoja liiketoiminnan ohjauksessa.

REFERENSSIT

Huhtikuun alusta 2009 voimaan astunut autoverolain muutos toi myös merkittäviä muutostöitä kaikkien Solteqin autokaupan asiakkaiden tietojärjestelmiin. Uusi verolaki teki autojen verotuksesta läpinäkyvämpää ja järjestelmiä muutettiin vastaamaan uuden hinnoittelun vaatimuksia. Uudistuksen myötä autokaupassa siirryttiin verottomiin ohjevähittäishintoihin.

NÄKYMÄT VUODELLE 2010

Solteq odottaa, että autokaupan palvelujen kysyntä paranee hieman vuonna 2010 vuoteen 2009 verrattuna. Autokaupan volyymin ennustetaan vielä polkevan paikallaan: Autoalan Keskusliitto arvioi, että vuonna 2010 Suomessa myydään 93 000 uutta henkilöautoa.

Autokaupan asiakkaiden varovaisuus merkitsee edelleen sitä, että autokaupoilla ei tule olemaan mahdollisuuksia tehdä uusia mittavia tietojärjestelmä uudistuksia. Solteq odottaa kuitenkin palvelumyynnin olemassa oleville asiakkailleen säilyvän kohtuullisella tasolla.

Palvelujen tavoitteena on tukea autokaupan liiketoimintaprosesseja ja antaa entistä paremmat mahdollisuudet asiakastiedon tehokkaaseen hyödyntämiseen.



TEOLLISUUS

TEOLLISUUS-YKSIKKÖ TOIMII TEOLLISUUS- JA PALVELUALAN YRITYSTEN RATKAISUKUMPPANINA. YKSIKKÖ AUTTAA ASIAKKAITAAN OHAAMAAN LIIKETOIMINTAANSA, TEHOSTAMAAN TALOUSHALLINTOON JA PITÄMÄÄN TUOTANTONSA JATKUVASTI KÄYNNISSÄ.

SOLTEQ TUNTEE TEOLLISUUDEN TOIMINTAYMPÄRISTÖN, SEN ERITYISPIIRTEET JA LÖYTÄÄ RATKAISUJA TOIMINNAN KEHITTÄMISEEN ERILAISISSA LIIKETOIMINNAN MURROSTILANTEISSA.

Solteqilla on yli 25 vuoden kokemus teollisuuden toimialasta, mikä merkitsee asiakkaille varmuutta oman liiketoimintansa kehittämisessä. Solteq tuntee teollisuuden toimintaympäristön, sen erityispiirteet ja löytää ratkaisuja toiminnan kehittämiseen erilaisissa liiketoiminnan murrostilanteissa.

Yksikön vahvuuksia ovat monipuolinen osaaminen, laaja ratkaisutarjonta sekä jatkuvat panostukset omien ohjelmistojen tuotekehitykseen. Solteqin palvelutarjonta muodostuu omista ja kumppaneiden ohjelmistotuotteista ja niihin rakennettavista lisäarvratkaisuisista. Lisäksi palveluvalikoimaan kuuluvat konsultointi- ja tukipalvelut.

Operatiivisen omaisuudenhallinnan, kunnossapidon ja materiaalinhallinnan tietojärjestelmässä Solteqilla on vahva asema markkinoilla. Solteqin kunnossapitoratkaisujen avulla teollisuuslaitokset ennakoivat tuotantolinjojensa huoltotarpeita, seuraavat vikahistoriaa ja hallitsevat koneiden ylläpitoon liittyviä materiaaliavirtoja ostoista varastointiin.

Huoltopalveluyrityksille ratkaisut antavat työkalut huoltopalveluiden suunnitteluun, resursointiin ja optimointiin. Ratkaisujen avulla hallitaan koko huoltotoiminnan prosessia sopimuksista huoltotöihin ja varaosista laskutukseen.

Solteqin kunnossapitoratkaisuja ja niihin liittyviä asiantuntijapalveluja käyttää noin 370 asiakasyritystä parissakymmenessä maassa. Yritykset edustavat muun muassa energia- ja tuotantolaitoksia, prosessi- ja konepajateollisuutta sekä kunnossapidon palveluyrityksiä. Kunnossapidon ja materiaalihallinnan ratkaisut perustuvat pääosin yhtiön omiin Solax-, Arttu-, Artturi- ja PowerMaint-ohjelmistotuotteisiin.

Toiminnanohjauksessa Solteq yhdistää kansainvälisten ohjelmistokumppaniensa SAP:n ja Microsof-

tin tuotteita sekä omaa toimialaosaamistaan yksilöllisiksi asiakasratkaisuiksi.

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

MARKKINATILANNE

Teollisuus-yksikön toimintaympäristö oli vuonna 2009 monessa suhteessa haasteellinen. Suurten ja keskisuurten teollisuusyritysten tilauskannat pienentyivät ja yritykset käynnistivät erilaisia säästöohjelmia. Säästötoimenpiteet ja varovaisuus heijastuivat suoraan tietojärjestelmäinvestointeja suunnitteleviin yhtiöihin, joista moni pysäytti tai siirsi investointejaan. Voimakkaimmin tämä kehitys näkyi vientiyrityksissä.

Erityisesti isojen toiminnanohjausjärjestelmä-hankkeiden kysyntä oli hyvin vaimeaa. Solteq menestyi kuitenkin tässä segmentissä hyvin kahden mittavan SAP-hankkeen ansiosta.

Epävarmuus levisi suuryrityksistä myös pk-yrityksiin, jotka käynnistivät uusia toiminnanohjausjärjestelmä-hankkeita edellisvuotta penseämmin. Kehityksen painopiste oli toiminnan tehokkuutta parantavissa täsmäratkaisuisissa ja nykyjärjestelmien monipuolisemmassa hyödyntämisessä. Palveluliiketoiminnan osalta vuosi meni kohtuullisesti, mutta uusien järjestelmien myynti oli vaisua.

Kunnossapidon tietojärjestelmien kysyntä oli kaksijakoista. Laihtuneiden tilauskantojen vuoksi vientipainotteiset suuryritykset säästivät kustannuksia ja siirsivät uusien järjestelmä-hankkeiden käynnistystä.

Sitä vastoin pk-yritysten kunnossapidon ja ma-

SOLAX ON OPERATIIVISEN OMAISUUDENHALLINNAN OHJELMISTORATKAISU, JOTA KÄYTETÄÄN OMAISUUDEN, MATERIAALIEN, TÖIDEN JA HUOLTOSOPIMUSTEN HALLINTAAN.

terialihallinnan hankkeissa Solteq menestyi jopa odotuksia paremmin. Yhtiön aktiiviset myyntipanostukset tuottivat tulosta muun muassa energia-alalla. Yhteensä uusia asiakkaita saatiin toistakymmentä, mitä voidaan pitää tiukassa markkinatilanteessa varsin hyvänä saavutuksena.

INVESTOINNIT

Solteqin merkittävin investointi vuonna 2009 oli oman Solax-ohjelmiston tuotekehitys. Solax on operatiivisen omaisuudenhallinnan ohjelmistoratkaisu, jota käytetään omaisuuden, materiaalien, töiden ja huoltosopimusten hallintaan. Microsoft Dynamics AX -teknologia-alustalle kehitetty ohjelmisto on suunniteltu erityisesti energia- ja tuotantolaitosten, prosessi- ja konepajateollisuuden sekä kunnossapidon palveluyritysten tarpeisiin.

Ohjelmiston vastaanotto on ollut asiakaskunnassa hyvin myönteinen ja sen ensimmäiset pilottiprojektit sujuivat suunnitelmien mukaisesti. Solax voidaan ottaa käyttöön joko itsenäisenä kunnossapitojärjestelmänä tai osana Microsoft Dynamics AX -toiminnanohjausjärjestelmää. Yhteistyö laajentaa Dynamics AX -järjestelmän käyttömahdollisuuksia muun muassa tuotantolaitteiden kunnossapitotietojen hallintaan sekä tuotantoresurssien optimointiin. Ohjelmisto tuli kaikkien asiakkaiden saataville lokakuussa 2009.

Solaxin kehitystyö jatkuu voimakkaana myös vuonna 2010. Ohjelmistoon laajennetaan uusia toiminnallisuuksia ja samalla haetaan vientistrategian mukaisia kansainvälisiä kumppaneita. Tavoitteena on saada ohjelmistolle globaali kumppaniverkosto.

Solteqin tytäryhtiölle OOO Solteq Russialle vuosi 2009 oli vaikea. Maailmantalouden vaikeudet näkyivät selvästi voimakkaammin Solteqin potentiaalisessa asiakaskunnassa Venäjällä kuin Suomessa.

Venäjällä investointipäätöksiä jarrutti erityisesti öljyn hinta, joka oli selvästi edellisvuotta matalammalla tasolla. Myyntipanostusten lisäksi Solteq keskittyi vuonna 2009 hakemaan hyviä paikallisia kumppaneita.

REFERENSSIT

Solteqin suurin yksittäinen projekti vuonna 2009 oli Helsingin yliopistolle toteutettu SAP-projekti, jossa uudistettiin yliopiston taloushallinnon tietojärjestelmät. Uudella SAP-järjestelmällä Helsingin yliopisto huolehtii kirjanpidosta, reskontrasta, maksatusvalvonnasta, budjetoinnista ja sähköisestä laskutuksesta. Lisäksi siihen kuuluu matkanhallintajärjestelmä, jolla automatisoidaan matkaehdotusten tekoa, hyväksymismenettelyä ja matkalaskujen käsittelyä.

Metallikonserni Componentalle toteutettiin SAP-käyttöönotto konsernin Hollannin toimipisteissä sekä käynnistettiin jatko projekti, jossa SAP otetaan käyttöön kolmessa toimipisteessä Suomessa.

Maaliskuussa Solteq kertoi yhteistyöstä energia-konserni Vapon kanssa. Yhteistyössä Vapolle luotiin yksi yhtenäinen järjestelmä, jonka avulla seurataan ja hallitaan eri Vapon yksiköiden kunnossapitotöitä. Järjestelmän tavoitteena on luoda läpinäkyvyys tuotantolaitosten kunnossapidon-, töiden- ja materiaalinhallintaan. Projektin ensimmäisessä vaiheessa järjestelmä on käytössä noin 90 Vapon tuotantolaitoksessa.

Lokakuussa julkaistun Solax-järjestelmän ensimmäisiä asiakkaita oli Empower Oy, joka hankki uuden ohjelmiston käyttöönsä marraskuussa. Solaxin avulla Empower tuottaa asiakkailleen töidenhallinnan ja kunnossapidon palveluja. Uudella ratkaisulla Empower keskittää yhteen kaikki aiemmat työnohjausjärjestelmänsä. Järjestelmän käyttöönotto laajenee konsernissa merkittävästi vuoden 2010 aikana.

NÄKYMÄT VUODELLE 2010

Vuoden 2010 alussa vientivetoisten yritysten näkymät olivat edelleen sumeat ja yhtiöiden tilauskannat ovat edellisvuotta pienemmät. Uusia investointeja harkitaan tarkasti, mutta pahin pessimismi on alkanut hellittää. Monessa yrityksessä tiedostetaan, että tulevaisuuden kilpailukyvyn perusteet luodaan heikompien aikojen investoinneilla. Siksi tiukassa kustannuspaineessa kasvava joukko asiakkaita jatkaa toimintansa tehostamista erilaisten IT-ratkaisujen avulla.

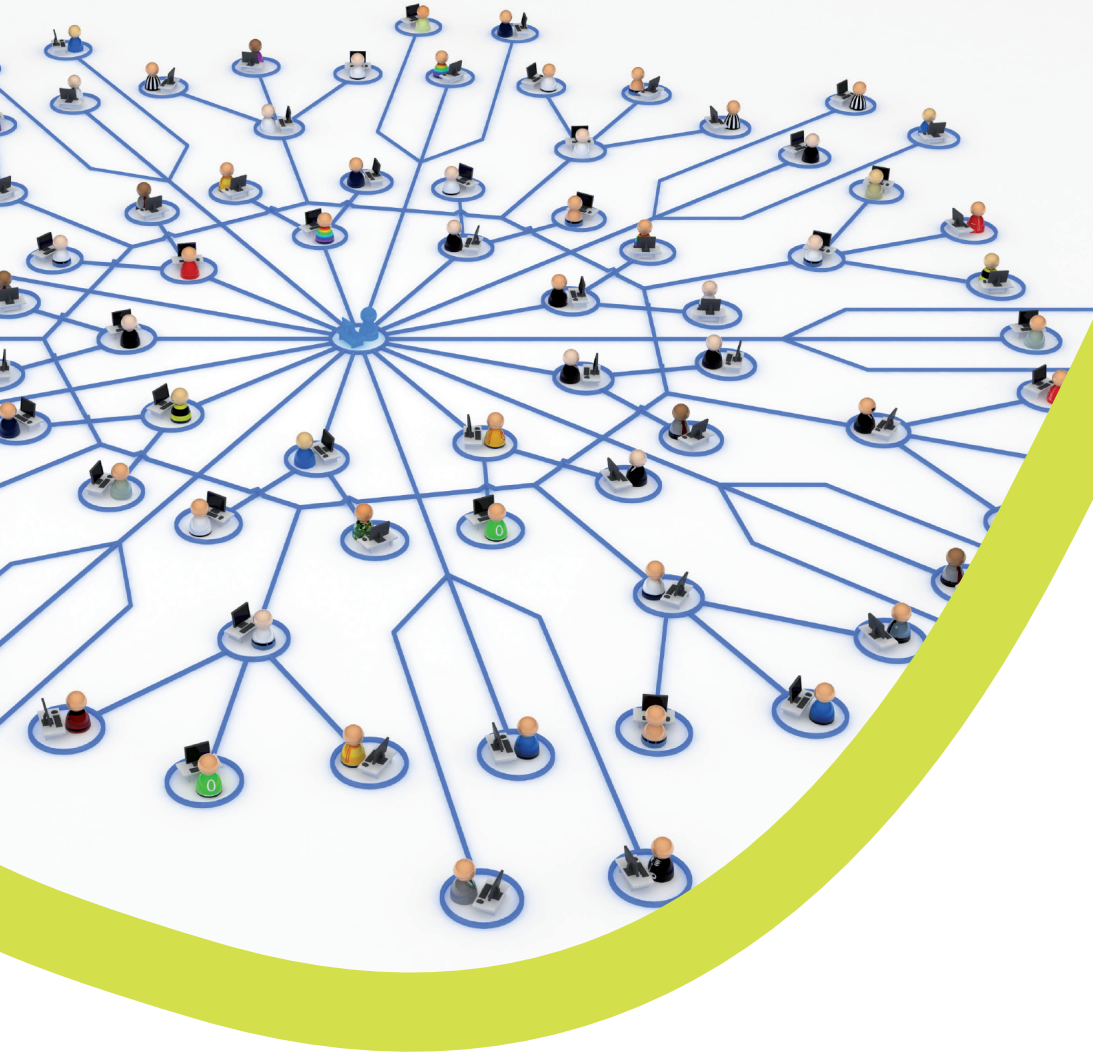
Uusi Solax-ohjelmisto luo edellytykset myönteiselle kehitykselle operatiivisen omaisuudenhallinnan tietojärjestelmissä. Solteq tavoittelee kasvua erityisesti huoltopalveluyrityksissä, joiden toimintaa helpottamaan on Solaxiin suunniteltu runsaasti omia ominaisuuksia.

Solteq odottaa, että pienten ja keskisuurten yritysten kunnossapitohankkeet jatkavat kasvuaan vuonna 2010. Investointeja johtavat energiayritykset, jotka hakevat toimintaansa lisää tehokkuutta parhailla käytännöillä.

Toiminnanohjausjärjestelmäinvestointien suhteen Solteq ennakoii, että varovaisuuden aallonpohja on saavutettu ja että yritykset kasvattavat vuonna 2010 investointejaan.

Investointien pääpainon uskotaan olevan nykyjärjestelmien laajentamisessa ja kehittämisessä. Yritykset hakevat toimintaansa tehokkuutta ottamalla käyttöön asiakkuudenhallintaa, raportointia ja optimointia tukevia ratkaisuja. Investointien ennakoidaan käynnistyvän ensimmäisenä toimialoilla, jotka hyötyvät ensimmäisten joukossa maailmantalouden elpymisestä.

Venäjän markkinoilla toimivan OOO Solteq Russian toimintaympäristö säilyy haasteellisena ainakin vuoden 2010 ensimmäisen puoliskon. Näkymät paranevat, kun ulkomaiset ja venäläiset yritykset jatkavat investointejaan. Öljyn hinnannousu tukee investointien käynnistymistä. Solteq vahvistaa toimintaansa Venäjällä panostamalla myyntiin ja yhteistyöhön paikallisten kumppaniyritysten kanssa.



TIEDONHALLINTA

TIEDONHALLINTA-YKSIKKÖ TARJOAA ASIAKKAILLE LIIKETOIMINTA-KRIITTISIIN TIETOIHIN ELI MASTERDATAAN LIITTYVIÄ PALVELUJA: TIETOJEN HARMONISOINTIA JA ULKOISTETTUJA YLLÄPITOPALVELUJA. MASTERDATA-PALVELUJEN TAVOITTEENA ON TIETOJÄRJESTELMIIN TALLENNETUN TIEDON KÄYTETTÄVYYDEN PARANTAMINEN. MASTERDATAN HALLINNALLA ASIAKAS MAHDOLLISTAA TIEDOLLA JOHTAMISEN INTEGROIDUISSA JÄRJESTELMISSÄ.

YRITYKSET NÄKEVÄT MASTERDATAN HALLINNAN MERKITYKSEN LIIKETOIMINNALLEEN JA OVAT VALMIITA PANOSTAMAAN SIIHEN MYÖS TULEVAISUUDESSA.

Solteqin tiedonhallintapalvelut kattavat liiketoimintakriittisten tietojen eli masterdatan kertaluonteiset harmonisointiprojektit sekä jatkuvat ylläpitopalvelut. Masterdataa ovat muun muassa asiakas-, tuote- ja toimittajatiedot. Solteqin tiedonhallintapalvelujen vahvuuksia ovat vankka toimialaosaaminen sekä testatut toimintamallit niin yksittäisissä harmonisointiprojekteissa kuin tietojen ylläpitopalveluissakin.

MARKKINATILANNE

Yritykset panostivat tiedonhallintaan myös laskusuhdanteessa. Suuremmat yritykset ovat investoineet masterdatan hallintaan jo pidempään. Myös pienemmät organisaatiot ovat nyt kiinnostuneet tiedonhallinnan hyödyistä, koska esimerkiksi masterdatan harmonisoinnilla saavutetaan selkeitä säästöjä lyhyellä takaisinmaksuajalla.

Vuonna 2009 yritysten tiedonhallintatarpeet siirtyivät laajoista järjestelmä uudistuksista pienempiin hankkeisiin, joilla pyritään tehostamaan nykyjärjestelmien toimintaa ja säästämään kustannuksia. Solteqissa suuntaus kasvatti tiedonhallintaprojektien lukumäärää ja pienensi niiden keskikokoa. Toisaalta Solteq käynnisti myös isoja projektikokonaisuuksia, mikä oli markkinatilanne huomioiden myönteinen yllätys. Tarve laajoille tiedonhallintaprojekteille osoittaa, että yritykset näkevät masterdatan hallinnan merkityksen liiketoiminnalleen ja ovat valmiita panostamaan siihen myös tulevaisuudessa.

Vaikka tiedonhallinnan markkina kasvaa nopeasti, Solteq on onnistunut säilyttämään vahvan kilpailuasemansa. Merkittävää suoraa kilpailua ei ole ollut, vaan kilpailu on keskittynyt ohjelmistoliiketoimintaan. Solteqin tiedonhallintapalvelujen vahvuus on myös ohjelmistoriippumattomuus: tiedonhallin-

taprojektit voidaan toteuttaa asiakasyrityksen tarpeisiin parhaiten soveltuvaa ohjelmistoa käyttäen.

Vuonna 2009 yksikkö syvensi merkittävästi yhteistoimintaansa eri ohjelmistoyritysten kanssa. Yhteistyö tiivistyi sekä Solteqin parantuneen tunnettuuden että lisääntyneiden asiakkuuksien ansiosta.

Tiedonhallinta-yksikkö kasvatti liikevaihtoaan vuonna 2009. Tulos sen sijaan ei yltänyt budjetoituun tavoitteeseen, mutta oli kuitenkin tyydyttävällä tasolla. Projektiliiketoiminta yllätti myönteisesti. Myös palveluliiketoiminta kasvoi, mikä tulee näkymään vuoden 2010 liikevaihdossa.

INVESTOINNIT

Vuoden 2009 merkittävin panostus oli Tiedonhallinta-yksikön toteuttama vertaileva kartoitus masterdatan nykytilasta suomalaisissa yrityksissä ja organisaatioissa. Kartoitus toteutettiin yhteistyössä kymmenen suomalaisyrityksen ja julkishallinnon toimijan kanssa, ja siinä selvitettiin tämän hetken parhaat toimintatavat masterdatan hallinnassa sekä kartoitettiin tulevaisuuden kehityskohteita. Kartoitus oli kansainvälisestikin ainutlaatuinen perustutkimus masterdatan nykykäytöstä yrityksissä.

Kartoitus osoittaa, että suomalaisyritykset huolehtivat masterdatasta kirjavalla tavalla. Tiedon laadukkuus ja tehokas käyttö edellyttävät kokonaisvaltaisempaa näkökulmaa tietoon ja erityisesti sen johtamiseen. Tiedon hallinnalla ja johtamisella voidaan kuitenkin saavuttaa huomattavia hyötyjä.

Kartoituksen ohella Solteq jatkoi tiedonhallintapalvelujen myynnin kehittämistä. Vuoden 2008 lopulla toteutetut myynnin uudelleenjärjestelyt tuottivat onnistuneesti tuloksia.

REFERENSSIT

Tiedonhallintapalvelujen asiakkaat olivat vuonna 2009 pääosin teollisuusyrityksiä. Kiinnostus tiedonhallintapalveluihin kasvoi myös erityisesti teknisessä tukkukaupassa. Julkishallinnon asiakkuudet eivät kuitenkaan kasvaneet odotetusti. Julkishallinnossa on alkamassa merkittäviä hankkeita, mutta ne käynnistyvät hitaammalla aikataululla kuin Solteq aiemmin ennakoi. Tiedonhallintapalvelujen kannalta asiakkaan toimialalla ei juuri ole merkitystä. Tyypillisesti hallintapalveluja tarvitseva asiakas hallinnoi laajoja tietokantoja, joissa yksittäisiä tietokokonaisuuksia on satojatuhansia.

Vuonna 2009 toteutetuista projekteista merkittävimpiä olivat Rautaruukin Hämeenlinnan yksikön harmonisointiprojekti sekä toukokuuhun 2010 jatkuva Rautaruukin Engineering-divisioonan laaja harmonisointiprojekti.

Tiedonhallinnan palveluasiakkuudet kasvoivat vuonna 2009. Palveluliiketoiminnan kasvu ennakoi tiedonhallintapalvelujen painopisteen vähittäistä siirtymistä yksittäisistä projekteista tietojen jatkuvaan ylläpitoon.

NÄKYMÄT VUODELLE 2010

Solteq ennakoi, että laadukkaan masterdatan merkitys korostuu voimakkaasti lähitulevaisuudessa. Vuonna 2010 Solteq käynnistää masterdatan hallinnon parantamiseen tähtääviä projekteja useassa asiakasyrityksessään. Yrityksillä on yhä voimakkaampi tarve kehittää masterdataan liittyviä hallinnointiprosesseja kumppaneiden kanssa.

Vuonna 2010 Solteq jatkaa palvelu- ja projektiliiketoimintansa kehittämistä sekä vahvistaa teknologista masterdata-osaamistaan yhdessä yhteistyökumppaneidensa kanssa. Myös masterdata-kartoituksen tulosten hyödyntämistä jatketaan. Kartoituksen pohjalta Solteq on ryhtynyt kehittämään muun muassa toimialueen konsultointi- ja benchmarking-palveluja sekä luomaan tuote- ja palvelutarjontaa muiden kartoituksessa esiin nousseiden haasteiden ratkaisemiseksi.

**TIEDON LAADUKKUUS JA TEHOKAS KÄYTTÖ
EDELLYTTÄVÄT KOKONAISVALTAIMPAA
NÄKÖKULMAA TIETOON JA ERITYISESTI SEN
JOHTAMISEEN.**

SOLTEQ 2010

Syyskuussa 2009 Solteq kertoi muutoksesta, jossa Solteqin organisaatio muutettiin aiemmasta toimialajaottelusta vastaamaan yhtiön strategisia vahvuusalueita. Vuoden 2010 alusta alkaen yhtiön uudet liiketoiminta-alueet ovat ERP (toiminnanohjaus), EAM (käyttöomaisuuden hallinta), Data (tiedonhallinta ja integraatiot) ja Store (myymäläratkaisut ja -teknologiat). Vuoden 2010 alusta lähtien Solteqin luvut raportoidaan uusien liiketoiminta-alueiden mukaisesti.

Uuden rakenteen avulla haetaan synergiaetuja resurssien tehokkaammasta ristiinkäytöstä ja pystytään fokusoimaan kehityspanostuksia entistä paremmin.

ERP

Solteq tarjoaa asiakkailleen omia ja maailman johtavien ohjelmistotalojen kehittämiä toiminnanohjausjärjestelmiä. Järjestelmät pitävät sisällään tehokkaat työkalut toimitusketjun hallintaan, talouden ohjaukseen, johdon raportointiin ja henkilöstöhallintoon. Ratkaisuja käyttävät sadat kaupan ja teollisuuden yritykset sekä julkishallinnon organisaatiot. ERP-yksikössä työskentelee 114 henkilöä ja sitä johtaa Mira Sohlman.

EAM

Solteqin EAM-palvelut kattavat kunnossapidon tietojärjestelmät, käyttöomaisuuden optimoinnin, kenttätöiden hallinnan ja huollon. Ratkaisujen avulla asiakkaat ennakoivat tuotantolinjojen ja laitteiden huoltotarpeita, seuraavat vikahistoriaa ja hallitsevat koneiden ylläpitoon liittyviä materiaaliavaroja ostoista varastointiin.

Ratkaisuja käyttävät sadat yritykset ja julkishallinnon organisaatiot parissakymmenessä maassa. Asiakkaat ovat muun muassa energia- ja tuotantolaitoksia, prosessi- ja konepajateollisuuden yrityksiä sekä kunnossapidon palveluyrityksiä. EAM-yksikössä työskentelee 40 henkilöä ja sitä johtaa Risto Metsälä.

DATA

Solteq tarjoaa tehokkaat työkalut tiedon keräämiseen, tiedon laadun sekä oikeellisuuden varmistamiseen ja eri järjestelmien tietojen keskinäiseen integrointiin. Lisäksi Solteqin ratkaisujen avulla voidaan varmistaa tiedonsiirtojen onnistuminen ja masterdatan yhdenmukaisuus. Data-yksikössä työskentelee 25 henkilöä ja sitä johtaa Jouko Kiiveri.

STORE

Solteqin ratkaisut tehostavat erikoistavara-kauppojen ja kauppaketjujen ostoja, myyntiä ja asiakkaidenhallintaa. Ratkaisujen avulla sadat kauppiat, yrittäjät ja myyjät ohjaavat liiketoimintaansa ja palvelevat asiakkaitaan tuhansissa myymälöissä joka päivä. Store-yksikössä työskentelee 19 henkilöä ja sitä johtaa Markus Mäkelä.

Hallinnollisesti Solteqin toiminta on vuoden 2010 alusta lähtien jaettu kolmeen osaan: ratkaisut, myynti- ja markkinointi sekä liiketoiminnan tuki.

Ratkaisut-organisaatio vastaa yhtiön asiakkaiden ja tuotekehityksestä. Ratkaisut-organisaatio kaantuu ERP-, EAM- Data- ja Store-liiketoiminta-alueisiin. Organisaatiota johtaa yhtiön operatiivinen johtaja Ilmari Vallo.

Myynti- ja markkinointiorganisaatio vastaa yhtiön uusasiakashankinnasta, markkinoinnista, viestinnästä ja yhtiön Venäjän toiminnoista. Organisaatiota johtaa myyntijohtaja Janne Mäkelä.

Liiketoiminnan tukiorganisaatioon kuuluvat talous- tieto- ja henkilöstöhallinto sekä toimistopalvelut ja asiakastuki. Organisaation johdossa on talousjohtaja Antti Kärkkäinen.

Solteqin johtoryhmän muodostavat toimitusjohtaja Hannu Ahola, Ilmari Vallo, Janne Mäkelä ja Antti Kärkkäinen.

HALLINTO

HALLITUS



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



SEPPO AALTO
• syntynyt 1953
• Solteqin hallituk-
sessa vuodesta 1982



ARI HEINIÖ
• syntynyt 1945
• Solteqin hallituk-
sessa vuodesta 2002



VELI-PEKKA
JOKINIIVA
• syntynyt 1948
• Solteqin hallituk-
sessa vuodesta 2003



JUKKA SONNINEN
• syntynyt 1958
• Solteqin hallituk-
sessa vuodesta 2005



MARKKU PIETILÄ
• syntynyt 1957
• Solteqin hallituk-
sessa vuodesta 2008

TOIMITUSJOHTAJA



TOIMITUSJOHTAJA
HANNU AHOLA
• syntynyt 1972
• toimitusjohtajana
vuodesta 2006

TIETOA SIJOITTAJILLE

TALOUDELLISET TIEDOTTEET 2010	JULKAISUPÄIVÄ
Vuoden 2009 tilinpäätöstiedote	27.1.2010
Osavuositarkastus 1-3/2010	22.4.2010
Osavuositarkastus 1-6/2010	11.8.2010
Osavuositarkastus 1-9/2010	21.10.2010

YHTIÖKOKOUS

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään perjantaina, 26. päivänä maaliskuuta 2010 klo 15.00 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 16.3.2010 merkitty Euro Clear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakeluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään maanantaina, 22.3.2010 klo 16.00 mennessä.

PÖRSSITIEDOTTEET 2009

- 21.10.2009 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.9.2009
- 16.09.2009 - Solteq uudistaa organisaatorakenteensa
- 12.08.2009 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.6.2009
- 22.04.2009 - Omien osakkeiden hankinta
- 22.04.2009 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-31.3.2009
- 27.03.2009 - Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset
- 27.02.2009 - Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen
- 16.02.2009 - Solteqin näkymät vuodelle 2009
- 28.01.2009 - Solteq Oyj:n YT-neuvottelut päättyneet
- 28.01.2009 - SOLTEQ OYJ:N TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 1.1.-31.12.2008
- 27.01.2009 - Solteq uusii Helsingin yliopiston taloushallinnon järjestelmät
- 05.01.2009 - Solteq Oyj käynnistää YT-neuvottelut

LEHDISTÖTIEDOTTEET 2009

- 16.11.2009 - Empower uudistaa työnohjausta Solteqin kanssa
- 28.10.2009 - Solteq toi markkinoille uuden ohjelmistoratkaisun operatiiviseen omaisuudenhallintaan
- 10.08.2009 - Tuko Logistics uudistaa talous- ja henkilöstöhallinnon tietojärjestelmänsä Solteqin kanssa
- 17.06.2009 - Kenzon lippulaivamyymälä Suomessa valitsi Solteqin IT-kumppanikseen
- 02.03.2009 - Vapo uudistaa kunnossapidon hallinnan Solteqin EAM-konserniratkaisun avulla
- 02.02.2009 - Kiilto nappasi varastoonsa parhaat käytännöt tukkukaupan yrityksiltä

SOLTEQ

ETELÄPUISTO 2 C
33200 TAMPERE

ATOMITIE 2 B
00370 HELSINKI

VESIJÄRVENKATU 21
15140 LAHTI

RAATIHUONEENKATU 2
13100 HÄMEENLINNA

PUHELINVAIHDE 0201 4444
WWW.SOLTEQ.COM