
VUOSIKERTOMUS

2011

SOLTEQ

SISÄLTÖ

| | |
|---|----|
| Solteq ja vuosi 2011 lyhyesti..... | 4 |
| Avainluvut..... | 5 |
| Toimitusjohtajan katsaus..... | 6 |
| Toiminnan- ja taloudenohjaus | 10 |
| Solteqin tarjonta täydentyi | 14 |
| Toiminnanohjauksen erityisratkaisut | 16 |
| Kumppanikanava Solax-myyntiin | 20 |
| Projektipalvelut..... | 22 |
| Vuoden projekti | 26 |
| Jatkuvuuspalvelut..... | 28 |
| Asiakkaana alkumetreiltä | 32 |
| Henkilöstöhallinto..... | 34 |
| Suorudella vuoden solteqlaiseksi | 38 |
| Katsaus tavoitteisiin: Solteq 2014..... | 40 |
| Hallinto..... | 42 |
| Tietoa sijoittajille..... | 44 |

SOLTEQ JA VUOSI 2011 LYHYESTI

Solteq tarjoaa tietojärjestelmiä, jotka huolehtivat tuotteiden ja palveluiden sekä niistä aiheutuvien tietojen ja rahavirtojen liikuttamisesta. Solteqilla on pitkiä asiakassuhteita, vahva toimialatuntemus ja kattava osaaminen, joka ei ole sidottu yhteen teknologiaan.

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

- Taloudellinen tilanteemme parani: vuosi oli yksi parhaista 10 vuoteen. Liikevaihto vuonna 2011 oli 27,1 miljoonaa euroa ja tulos 1,5 miljoonaa euroa.
- Julkistimme 4.2.2011 uuden, liiketoimintamalliamme kirkastavan strategian:
 - o Keskitymme toiminnan- ja taloudenohjauksen järjestelmiin maailman johtavien kumppanien teknologioilla.
 - o Täydennämme tarjontaamme kehittämällä, toimialakohtaisilla erityisratkaisuilla erikois- ja päivittäistavarakauppaan, tukku-kauppaan ja logistiikkaan sekä teollisuuteen ja julkishallintoon.
 - o Parannamme pitkäjänteisesti kannattavuutta tehostamalla toimintaamme. Hyödynnämme myös alhaisen kustannustason maiden joustavaa ja skaalautuvaa toimituskykyä. Aloitimme yhteistyön muun muassa IT-palveluja tuottavan intialaisyhtiön ITC Infotechin kanssa.
- Strategiaudistuksen tueksi uudistimme organisaatiotamme 23.9.2011. Uusi organisaatio astui voimaan 1.1.2012.
 - o Uudet raportoivat liiketoiminta-alueet ovat Toiminnan- ja taloudenohjaus (aiemmin ERP) sekä Toiminnanohjauksen erityisratkaisut (aiemmin erilliset yksiköt EAM, DATA ja STORE).
 - o Kaksi uutta toimintoa, Projektiliiketoiminta ja Jatkuvuuspalvelut raportoivat edellä mainittujen liiketoiminta-alueiden kautta. Projektiliiketoiminnan tavoitteena on tehdä suurimpien projektien seurannasta järjestelmällistä ja määrämuotoista. Jatkuvuuspalvelut kerää pitkissä asiakkuuksissa kehittyneitä, hyväksi havaittuja toimintamalleja. Tavoitteena on ottaa ne järjestelmällisesti käyttöön kaikissa asiakkuuksissa.
- Solteqin henki on parantunut: henkilöstökyselyiden ja keskusteluiden mukaan henkilöstö viihtyy yhtiössä aiempaa paremmin.
- Asiakastytyväisyys on parantunut aiempiin vuosiin verrattuna.

LIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN TOIMINNOITTAIN [%]

| | 2011 | 2010 |
|--------------------|------|------|
| Ohjelmistopalvelut | 64 | 65 |
| Lisenssit | 30 | 26 |
| Laitemyynti | 6 | 9 |

LIKEVAIHDON JA LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN KVARTAALITTAIN VUONNA 2011

| Miljoonaa euroa | Q1 | Q2 | Q3 | Q4 |
|-----------------|-----|-----|-----|-----|
| Liikevaihto | 6,8 | 7,3 | 5,3 | 7,7 |
| Liiketulos | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,5 |

VIIDEN VUODEN LUKUSARJAT

| Tilikausi 1.1.-31.12. | 2011 | 2010 | 2009 | 2008 | 2007 |
|--|--------|---------|--------|--------|--------|
| Liikevaihto, MEUR | 27,1 | 27,0 | 28,6 | 30,4 | 27,9 |
| Liikevaihdon kasvu | 0,5 % | -5,4 % | -6,0 % | 8,8 % | 20,6 % |
| Liiketulos, MEUR | 1,5 | -4,3 | 1,5 | 1,5 | 1,3 |
| % liikevaihdosta | 5,4 % | -16,0 % | 5,1 % | 4,8 % | 4,7 % |
| Tulos ennen veroja, MEUR | 1,3 | -4,5 | 1,3 | 1,1 | 1,1 |
| % liikevaihdosta | 4,7 % | -16,6 % | 4,7 % | 3,7 % | 3,9 % |
| Oman pääoman tuotto, % | 16,0 % | -48,7 % | 9,6 % | 9,0 % | 11,5 % |
| Sijoitetun pääoman tuotto, % | 13,1 % | -29,3 % | 9,1 % | 9,0 % | 8,7 % |
| Omavaraisuusaste, % | 34,2 % | 30,6 % | 47,2 % | 43,6 % | 44,1 % |
| Henkilöstö keskimäärin tilikauden aikana | 211 | 233 | 240 | 266 | 252 |

” Tie tuotekohtaisesta
organisaatiosta projekti- ja
palveluliiketoiminnan
toimijaksi on pitkä, mutta juuri
siihen strategiamme tähtää. ”

REPE HARMANEN
toimitusjohtaja



AATTOVUODEN SAAVUTUKSILLA HYVÄ POHJA 30-VUOTISJUHLA- VUODELLE

Vuoden 2011 aikana tehty työ ja saavutukset ovat hyvä lähtökohta juhluvuoteemme. Vuonna 2012 Solteq täyttää 30 vuotta. Yhtiöstä on kehittynyt vuosikymmenien aikana maltillinen, selkeä ja luotettava toiminnan- ja taloudenohjauksen toimija. Olemme siitä ylpeitä.

Kulunutta vuotta voi pitää taloudellisten lukujen osalta kohtuullisena. Paikoittain nähtävissä on hyviä tuloksia. Onnistuimme oikaisemaan taloustilanteemme, mikä on ennen kaikkea toimintatapojemme uudistamisen ansiota.

Toimintaamme ohjasi vahvasti kannattavuuden ja ennustettavuuden parantaminen, uusien toimintatapojen vakiinnuttaminen sekä vuoden alussa julkistamamme strategian asettuminen osaksi arkea. Keskityimme läpi vuoden toimenpiteisiin, joilla pystymme parantamaan kannattavuuttamme lyhyellä ja keskipitkällä aikavälillä. Tässä meitä auttoi nopeuden, tarkkuuden ja ennakkoinnin lisääminen. Tämä työ jatkuu ja haluamme kehittyä näillä alueilla yhä paremmaksi.

RATKAISUVALIKOIMA VAKUUTTAA

Vuoden aikana liki kaikki liiketoiminta-alueemme paransivat merkittävästi tulostaan aiempaan vuoteen verrattuna. Myös liiketoiminta-alueiden välinen

yhteistyö parani, mikä vaikutti oleellisesti tuloksen parantumiseen. Vuosi osoitti, että ratkaisuvaihtoehtomme on varsin sopiva asiakaskunnallemme ja että eri ratkaisualueet tukevat toisiaan. Toiminnan- ja talousohjauksen ytimen ympärillä on tarve oikein suunnitelluille erityisratkaisuille.

Vuoden lopussa uudistimme organisaatiomme vastaamaan uuden strategiamme tavoitteita. Tarkastelemme samalla sitä, miten tarjoomaamme tulisi kehittää, jotta pystymme parantamaan asemaamme toimialojemme haluttuna toimittajana.

TAKAAMME JATKUVUUDEN

Olemme onnistuneet hyvin jatkuvuuden takaamisessa sekä omassa että asiakkaidemme toiminnassa. Silta- ja Kartta-palvelumme kehittyivät vuoden aikana, ja saimme ensimmäisiä Silta-asiakkuuksia. Silta-palvelulla pystymme viemään asiakkaamme teknologiasta toiseen ja minimoimaan järjestelmien kehityksessä ja vaihdossa syntyvät riskit.

Kokemuksemme on siis käytettävissä pitkään, vaikka teknologiat vaihtuvatkin. Tätä palvelua kehitämme 2012 vuoden aikana, koska uskomme sen olevan tärkeä asiakkaillemme nyt ja tulevaisuudessa. Kartta-palvelun avulla haluamme kuvata yhteistyömme tulevaisuuden asiakkaillemme. Tämä tuo luottamusta siihen, mitä teemme ja minne menemme.

Huolehdimme myös omasta jatkuvuudestamme, jotta mahdollistamme toimintamme myös seuraavat 30 vuotta. Tähän olemme keskittyneet vuoden aikana, mutta työtä ja parannettavaa on vielä riittävästi jäljellä. Jatkamme työtä vuonna 2012 suunnitelmamme mukaisesti.



HUOMIO TYYTYVÄISYYTEEN

Minulle on tärkeää toimia henkilöstön, asiakkaidemme sekä kumppaneidemme kanssa yhdessä, rakentavasti ja kaikkien tyytyväisyyttä lisäten. Yhteistyön pitää perustua aitoon, jaettuun avoimuuteen, arvostukseen ja kunnioitukseen. Nykypäivän onnistumisessa on tärkeää huolehtia kaikkien edusta oman edun lisäksi.

Vuoden aikana aloimme järjestelmällisesti mitata asiakas- ja henkilöstötyytyväisyyttä sekä ryhdyimme toimenpiteisiin tyytyväisyyden parantamiseksi. Tulokset vuodelta 2011 osoittavat, että olemme parantaneet tekemistämme aiempiin vuosiin nähden. Tämä kannustaa meitä kehittymään entisestään. Saimme myös asiakkailtamme erinomaisia kehitysehdotuksia, joihin kiinnitämme huomiota myös vuoden 2012 aikana. Työtä tyytyväisyyden parantamiseksi jatkamme keskeytyksettä jatkossakin.

TOTEUTAMME STRATEGIAAMME JÄRJESTELMÄLLISESTI

Tie tuotekohtaisesta organisaatiosta projekti- ja palveluliiketoiminnan toimijaksi on pitkä, mutta juuri siihen vuoden alussa julkistamamme strategia tähtää. Tarjoomamme kokoaminen strategian mukaisiksi kokonaisuuksiksi pitää näkökulmamme oikeana ja tärkeimmät asiat pinnalla päivittäisessä työssämme.

Helmikuussa julkistamamme strategian toteuttaminen on edistynyt kaikilta osin, ja seuraamme etenemistä tarkasti. Syksyn aikana tarkastimme myös strategiaamme kokonaisuutena toimintaympäristön muutoksien osalta. Päälinjat pysyivät kuitenkin ennallaan.

Kevään aikana kehitimme toimintamme ennustettavuutta, mikä oli loppuvuoden suotuisan kehityksen kannalta tärkeää. Tätä työtä tehtiin kaikilla tasoilla ja osa parannuksista jäi jo osaksi normaalia toimintamalliamme. Kesän ja syksyn aikana käynnistimme myös uusia, tulevaisuuteen tähtääviä toimia, jotta voimme tarjota asiakkaillemme uusia ratkaisualueita tukemaan heidän toimintaansa.

Kasvatimme liikevaihtoaamme ja paransimme oleellisesti kannattavuuttamme edellisvuodesta. Voimme olla hetken ylpeitä ja tyytyväisiä tähän suunnan muutokseen, mutta sekä liikevaihdon kasvun että kannattavuuden taso on meille vielä riittämätön. Tulokseen vuoden tuloksen positiiviseksi signaaliksi, joka kannustaa meitä eteenpäin.

Vuoden 2012 osalta arvioimme, että kasvamme markkinan mukana ja parannamme samalla kannattavuuttamme.

Meille on kunnia-asia, että asiakkaamme menestyvät ja heidän asiakkaansa arvostavat ja kiittävät heidän toimintaansa. Kiitän pitkäaikaisia ja uusia asiakkaitamme, henkilöstöämme sekä kumppaneitamme erinomaisesta yhteistyöstä vuoden aikana. Olen varma, että jatkaessamme yhdessä oikeaan suuntaan pääsemme vuonna 2012 entistä parempiin tuloksiin.

Repe Harmanen
toimitusjohtaja

”Vahvuutemme on valittujen toimialojen prosessien tuntemus ja riippumattomuus teknologioista.”

MIRA SOHLMAN

liiketoimintajohtaja,
ERP (2011 saakka)



”Autamme asiakkaitamme valitsemaan sopivia työkaluja kasvuun ja menestykseen.”

TIINA HONKINIEMI

liiketoimintajohtaja,
Toiminnan- ja taloudenohjaus (2012 alkaen)



RAHA JA TAVARA LIKKUMAAN

Toimimme asiakkaidemme liiketoiminnan ytimessä. Ratkaisumme liikkuvat heidän tuotteitaan, palvelujaan ja rahavirtojaan.

Solteqin liiketoiminnan ydintä ovat liiketoimintakriittiset tietojärjestelmät yritysten ja organisaatioiden toiminnan ja talouden ohjaukseen. Meillä on vahva kaupan, autokaupan, logistiikan, teollisuuden ja julkishallinnon toimialaosaaaminen.

Omat ratkaisumme pohjautuvat IBM-teknologioihin. Niiden rinnalla tarjoamme toiminnan- ja taloudenohjaukseen Microsoftin ja SAP:n ratkaisuja. Tarjoamamme täydentyi vuoden aikana keskiuurille yrityksille tarkoitettulla Microsoft Dynamics AX -teknologialla, mikä kasvatti ratkaisupalettimme kattamaan kaikki kattavimmat ja kysytyimmät vaihtoehdot edustamillamme toimialoille.

ERP-liiketoimintayksikkö on toiminut nimellä Toiminnan- ja taloudenohjaus vuoden 2012 alusta. Yksikköä vetää Tiina Honkiniemi Mira Sohlmanin jäätyä äitiyslomalle.

Vuoden aikana uudistimme myös strategiaamme. Uudessa strategiassa juuri toiminnan- ja taloudenohjaus on nyt entistä kirkkaammin ydinosaamistamme. Tarjoamamme toiminnanohjauksen erityisratkaisut ja palvelut on tuotteistettu tukemaan saumattomasti ydinosaamistamme ja kokonaisuus kattaa nyt vaativankin organisaation tarpeet.

TEHOA JA JOUSTAVUUTTA

Vuonna 2011 yritykset jatkoivat toimintansa tehostamista ja uusien liiketoimintamallien kehittämistä tietojärjestelmähankkeiden avulla. Trendeinä näkyivät keskittyminen tietojärjestelmäkentän yhtenäistämiseen ja järkeistämiseen sekä muualla jo hyviksi havaittujen, ns. best practices -toiminnallisuuksien hyödyntämiseen. Myös tiedon laadun tärkeys tunnistettiin aiempaa paremmin muissakin kuin suuryrityksissä.

Tänä päivänä yhä useammin asiakkaan tarpeeseen haetaan mahdollisimman joustava – esimerkiksi modulaarinen – toimialaratkaisu. Toiminnanohjausjärjestelmiin saatetaan kytkeä yhä useampia sovelluksia. Tämä korostaa it-kumppanin integraatio-osaamisen ja useiden eri teknologioiden ymmärtämisen merkitystä.

PILVIPALVELUT PUHUTTAVAT

Pilvipalvelujen suosion kasvu näkyy: niistä keskustellaan paljon ja tarjouspyynnöt sekä uusilta että nykyisiltä asiakkailta ovat lisääntyneet.

Yritykset ovat kuitenkin edelleen hyvin varovaisia liiketoimintakriittisten sovellusten, kuten toi-

Osaava ja monipuolinen henkilöstömme on keskeinen menestystekijämme.

minnan- ja taloudenohjauksen, viemisessä julkiseen pilveen. Kokemuksia muiden liiketoimintaa tukevien järjestelmien käyttämisestä pilvipalveluna ollaan kuitenkin valmiita hakemaan. Ensimmäisenä yritykset tuntuvat tavoittelevan laitekapasiteetin hankkimista käyttöperustaisesti omiin laitteisiin sijoittamisen sijaan.

Yrityksiä kiinnostaa myös älypuhelimien ja tablettitietokoneiden hyödyntäminen liiketoiminnassa. Erilaiset päätelaitteet mahdollistavat lisää ajasta, paikasta ja laitteesta riippumatonta työskentelyä ja avaavat uusia asiakaspalvelumahdollisuuksia. Uudet teknologiat tekevät tuloaan yrityksiin myös työntekijöiden kautta. Yhä useammat työntekijät haluavat käyttää töissään vapaa-ajallaan käyttämiään työkaluja, mikä on otettava huomioon järjestelmien ylläpidossa.

ASIAKKAAN BISNEKSEN YTIMESSÄ

Strategiamme mukaisesti palvelemme asiakkaitamme heidän käyttämällään teknologialla niin pitkään kuin he haluavat. Kun yritys kehittää liiketoimintaansa ja tarvitsee sen tueksi uusia ratkaisuja, tarjoamme siirtymäpolkuja eli Silta-ratkaisuja uusiin teknologioihin. Muutos voidaan suunnitella toteutettavaksi paloina, jolloin yrityksen resurssit ovat parhaalla mahdollisella tavalla liiketoiminnan käytössä koko muutoksen ajan.

Monesti asiakas tarvitsee liiketoimintansa erityistarpeita palvelevia ratkaisuja. Tällöin täydennämme

toiminnan- ja taloudenohjauksen ratkaisujamme kassajärjestelmillä, masterdatan hallinnalla sekä kunnossapidon ja huoltopalvelujen järjestelmillä. Myös tuoreen kumppanimme, intialaisen ITC Infotechin avulla voimme tarjota IT-palveluja erityisen sutjakasti ja kustannustehokkaasti.

UUSIA VERSIOITA JA JÄRJESTELMIÄ ASIAKKAILLE

Toimitimme vuoden aikana toiminnan- ja taloudenohjausjärjestelmiä useille nykyisille ja uusille asiakkaille.

Tuko Logisticsille, joka on ollut asiakkaanamme jo lähes 30 vuotta, toimitimme taloushallinnon SAP-ratkaisun. Toimistotarviketukku Wulff Oy sai käyttöönsä Merx-järjestelmän uuden version ja verkko-kaupan.

Koneenrakennusallalla toimivalle SKS Group Oy:lle aloitettiin SAP-järjestelmän toimitus koko konserniin, ja liikunta- ja kulttuuriseteleitä tarjoavan Smartumin kanssa aloitettiin Microsoft Dynamics NAV -projekti.

Värisilmä-ketjulle aloitimme Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmän ja siihen liitettävien Solteq POS -kassajärjestelmien toimituksen.

Autokaupan asiakkaamme kehittivät varsinkin jälkimarkkinoinnin hallintajärjestelmiä.

Haastavasta taloustilanteesta huolimatta vuosi oli meille kokonaisuutena kannattava. Liiketoimintayksikön liikevaihto oli 16,6 miljoonaa euroa (16,6 miljoonaa euroa vuonna 2010).

VALOISAT NÄKYMÄT

Vahvuutemme on valittujen toimialojen prosessien tuntemus ja riippumattomuus teknologioista. Osaava ja monipuolinen henkilöstömme on keskeinen menestystekijä, kun autamme asiakkaitamme valitsemaan sopivia työkaluja kasvuun ja menestykseen tulevaisuudessa.

Logistiikan kehittäminen sekä toiminnan automatisointi ja optimointi poikivat uusia kehitysprojekteja jatkuvasti. Lisäksi haemme aktiivisesti uusia toiminnanohjausjärjestelmien käyttöönottoprojekteja.

JUSSI KIISKINEN

AX-tulosyksikön päällikkö

TOIMINNAN- JA TALOUDENOHAUS

SOLTEQIN TARJONTA TÄYDENTYI

Microsoft Dynamics AX -ratkaisu täydentää Solteqin toiminnanohjausratkaisujen palettia, johon kuuluvat jo ennestään Solteqin omat IBM-teknologioilla toteutetut järjestelmät sekä SAP ja Microsoftin Dynamics NAV. Järjestelmäpaletin täydentyminen mahdollistaa ratkaisujen tarjoamisen asiakkaan tarpeeseen teknologiasta riippumatta.

Solteq on vahva toiminnan- ja taloudenohjauksen toimittaja, jolla on kokemusta IBM-teknologioista yrityksen perustamisajoista saakka. Solteq on ollut myös ensimmäinen SAP-järjestelmän jälleenmyyjä Suomessa. Vuonna 2006 tehdyn yrityskaupan myötä Solteq sai valikoimiinsa Microsoft Dynamics NAV -järjestelmän ja kokemusta teknologiasta parin kymmenen vuoden ajalta.

”AX-teknologiasta meillä on jo entuudestaan vuosien kokemus kehittämämme kunnossapidon vertikaaliratkaisu Solaxin myötä. Laajentamalla tarjontaa ja osaamista Dynamics AX:n toiminnan ja taloudenohjauksen moduuleihin voimme palvella myös kyseisen teknologian valinnoita asiakkaitamme entistä vahvemmin. Olemme myös entistä kilpailukykyisempiä kattavan teknologiapalettimme ansiosta”, tulosyksikön vetäjä Jussi Kiiskinen toteaa.

Vuosi 2011 meni AX-liiketoiminnan käynnistämisen merkeissä. Panostimme rekrytointiin ja saimme joukkoomme rautaisia ammattilaisia, jotka ovat olleet mukana kehittämässä Solteqin Silta-ratkaisua. Silta-ratkaisun toimivuudesta olemme saaneet onnistuneita kokemuksia asiakkaallemme toteutetun taloushallinnon käyttöönoton muodossa. Käyttöönnotossa Solteqin toimittama vanha taloushallintojärjestelmä vaihdettiin ketterästi Dynamics AX-taloudenohjausjärjestelmään.

”Vaikka AX-liiketoimintamme on vasta alkutaipaleella, on konsulteillamme monien vuosien kokemus Dynamics AX -järjestelmän käyttöönotoista. Asiakkaamme saavat siis erittäin kokeneet asiantuntijat palvelukseensa. Panostamme edelleen asiantuntijoiden rekrytointiin ja haemme AX-liiketoiminnallemme merkittävää kasvua”, summaa Kiiskinen.



” Toiminnanohjauksen erityisratkaisuilla asiakkaamme saavuttavat toiminnan tehostumisen kautta suoria liiketoimintahyötyjä. ”

MATTI SAASTAMOINEN

liiketoimintajohtaja,

Toiminnanohjauksen erityisratkaisut

TOIMIALA- RATKAISUJA TOIMINNAN- OHJAUKSEEN

Eri toimialoilla toiminnanohjaukseen liittyy erityistarpeita tehokkaan toiminnan varmistamiseksi. Näihin erityistarpeisiin Solteq tarjoaa lisäarvoa tuottavia toimialaratkaisuja, jotka liitämme tarvittaessa asiakkaan toiminnanohjausjärjestelmään. Näitä ratkaisuja ovat kunnossapidon, huoltopalvelun ja kenttätyön hallinnan, erikoiskaupan ja masterdatan hallinnan ratkaisut.

Toiminnanohjauksen erityisratkaisut liiketoimintalue oli vuoden 2011 loppuun asti kolme eri yksikköä: EAM, STORE ja DATA. Toiminnanohjauksen erityisratkaisut liiketoimintaa vetää Matti Saastamoinen.

KUNNOSSAPIDON, HUOLTOPALVELUN JA KENTTÄTYÖN TARPEISIIN

EAM (Enterprise Asset Management) palvelee kunnossapidon, huoltopalvelun ja kenttätyön organisaatioita. Toiminnanohjausjärjestelmien toiminnallisuuksien on vastattava verkottuneen toimintaympäristön vaatimuksiin ja palveltava sekä palvelujen tilaajan ja tuottajan näkökulmaa. Niiden on myös pystyttävä hallitsemaan alihankintaverkostoa ja liikkuvaa työvoimaa.

Kysyntä kävi vilkkaana talouden epävarmuudesta huolimatta. Tyhjäkäyntiin ei ole varaa, joten yritykset panostivat edelleen liiketoimintansa tehostamiseen

ja optimointiin. Kunnossapidon ratkaisuihin investoivat erityisesti kaivos- ja energiayritykset sekä palvelualan toimijat.

Solaxin hyvä menekki oli odotettua perinteisillä toimialoilla ja vahvistaa entisestään Solteqin asemaa. Microsoftin Dynamics AX-tekniikalle rakennetun Solax-järjestelmän avulla voimme palvella perinteisten toimialojen lisäksi organisaatioita, joilla on vastaavanlaisia tarpeita prosessien kehittämiseen ja toiminnan tehostamiseen.

Kotkamills ja Lahti Energia valitsivat Solaxin tuotantolaitostensa kunnossapitoon. Kotkamillsille järjestelmä toimitettiin palveluna, ja se saatiin tuotantokäyttöön vain kolme kuukautta sopimuksen solmimisesta. Solax otettiin käyttöön myös Raha-automaattiyhdistyksessä, jossa se vastaa Suomen kaikkien peliautomaattien toimintavarmuudesta ja liikkuvan työn ohjauksesta.

EAMin liikevaihto kasvoi huomattavasti ja sen

Toiminnanohjaukseen liittyy erityistarpeita tehokkaan toiminnan varmistamiseksi.

tulos oli hyvä. Liikevaihto oli 3,8 miljoonaa euroa (3,5 miljoonaa euroa vuonna 2010).

ERIKOISKAUPPA VAHVALLA POLULLA

Erikoiskaupan tarpeisiin erikoistuneen STORE-yksikön liiketoiminta jatkoi vahvaa kasvuaan myös vuoden 2011 aikana. Saimme useita uusia kotimaisia pieniä erikoistuneita liikkeitä asiakkaiksemme. Isot asiakkaat laajentuivat ja ottivat käyttöön työtä helpottavia ja asiakaspalvelua parantavia toiminnallisuksia. Pienet kauppaketjut olivat aktiivisia, isot taas halusivat keskittää ja yhdenmukaistaa toimintaansa.

STORE sai vuoden aikana parikymmentä uutta asiakasta. Uusiin asiakkaisiin lukeutuu Värisilmä, jolle toimitimme Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmän ja siihen integroitavat Solteq POS -kassajärjestelmät. Monet pitkäaikaiset asiakkuudet jatkuivat vahvoina.

STOREn liikevaihto ja tulos olivat erittäin hyvät. Liikevaihto oli 4,2 miljoonaa euroa (4,0 miljoonaa euroa vuonna 2010).

HUOMIO TIEDON LAATUUN

Liiketoimintakriittisen tiedon eli masterdatan palveluita tarjoavan DATA-yksikön markkinoilla oli havaittavissa hienoista havahtumista. Edelläkävijöitä lukuun ottamatta yritykset eivät kuitenkaan vielä ole täysin oivaltaneet tiedon laadun merkitystä liiketoiminnalle.

Panostimme peruskysynnän luomiseen toteutamalla runsaasti ns. POC- eli proof of concept -projekteja ja muita pilotteja. Kutsuimme masterdatan hallinnasta kiinnostuneita yrityksiä roundtable-ryhmään keskustelemaan ja jakamaan parhaita käy-

täntöjä.

Vuoden aikana jatkettiin masterdatan tuottamista ulkoistettuna palveluna pitkäaikaisille asiakkaillemme. Tampereen kaupunki valitsi Solteqin kartoittamaan masterdatan tilan ja tekemään suunnitelman sen haltuun ottamiseksi. Myös Lahti Energialle tehtiin Solax-toimituksen yhteydessä masterdata-ohjeistus. Sen avulla varmistetaan, että tiedot syötetään järjestelmään kerralla oikein.

Tahtia hidasti hieman muutamien hankkeiden viivästyminen eikä DATA päässyt liiketoimintatavoitteisiinsa.

Yksikön liikevaihto oli 2,5 miljoonaa euroa (2,8 miljoonaa euroa vuonna 2010).

NÄKÖPIIRISSÄ NOUSUA

EAM, STORE ja DATA yhdistyivät vuoden 2012 alusta ja toimivat yhtenä rintamana nimellä Toiminnanohjauksen erityisratkaisut.

Asiakkaat hakevat kunnossapidon, huoltopalveluiden ja kenttätyönohjauksen tehostamisen kautta suoraa liiketoimintahyötyä. Solteqin kehittämä ratkaisu Solax vastaa markkinan vaatimuksiin käytettävyydellään, joka näkyy mm. muun Microsoft-tuoteperheen hyödyntämisessä, uusilla laajoilla toiminnallisuuksilla sekä mahdollisuudella valita järjestelmä investointina tai palveluna. Uskomme pilvi- ja palveluratkaisujen kysynnän vahvistuvan entisestään. Panostamme Solax-kumppaniverkoston rakentamiseen vahvasti.

Erikoiskaupassa näkymät ovat vakaat, ja kasvua haetaan uusista ratkaisuista. Uudelta kärkituotteeltamme Microsoft-tekniikalla rakennetulta kevyeltä, nopealta ja toimintavarmalta Solteq POS -kassajärjestelmältä odotamme paljon.

Masterdatan hallinnan kysynnän arvioimme kehittyvän, vaikka taloudellinen epävarmuus saattaa vaikuttaa projektien toteutumiseen. Panostamme Masterdatan hallintaa tukeviin teknologiaratkaisuihin ja kehitämme konseptiamme Masterdatan hallintamallien osalta palvelukseksi asiakkaitamme entistä kokonaisvaltaisemmin tulevaisuuden projekteissa.

TOIMINNANOHJAUKSEN ERITYISRATKAISUT

JOUKO KIIVERISolax-ratkaisumyynti,
kumppanikanava

KUMPPANIKANAVA VAUHDITTAMAAN SOLAX-MYYNTIÄ

Vahvan kumppanikanavan tuomaa etua myynnissä ja markkinoinnissa pidettiin yhtenä tärkeimmistä tekijöistä valittaessa teknologia-alustaa Solax-järjestelmän tuotekehitykselle.

Kunnossapidon- ja huoltopalveluiden vertikaaliohjelmiston kehittäminen Microsoft Dynamics AX –toiminnanohjausjärjestelmän yhteyteen mahdollistaa vahvan kumppanoitumisen sekä Microsoftin että muiden AX-järjestelmätoimittajien kanssa.

Solax-järjestelmän tuotekehitys on nyt edennyt siihen vaiheeseen, jossa kumppanikanavaa voidaan aidosti vahvistaa. Kumppanit tullaan valitsemaan toimialojensa parhaista AX-toimittajista, jolloin muodostetaan erittäin vahvat ja osaavat yhteiset resurssit laajojen ja haasteellisten AX-toiminnanohjausprojektien läpivientiin täydennettynä Solax-vertikaalilla.

Kumppaneiden kannalta Solax-järjestelmän ehdottomana etuna on sen sopivuus useille toimialueille. Perinteisten teollisuuden tuotantolaitosten lisäksi Solax-tyyppisten ohjelmistojen kysyntä tulee lisääntymään muun muassa huoltopalveluyritysten, julkisen sektorin palveluiden, liikkuvan työn ja laite-toimittajien toimintaa ohjattaessa.

Asiakkaiden prosessit ovat pääasiassa toimialariippumattomia ja pienillä modifikaatioilla saadaan järjestelmä sovitettua erittäin monipuolisesti useisiin

käyttötarkoituksiin. Kumppanikanava mahdollistaa myös huomattavasti laajemman toimialaosaamisen keräämisen Solax-järjestelmän ympärille ja sitä kautta asiakkaiden tarpeiden paremman ymmärtämisen myyntitilanteissa.

”Solax on otettu innostuneesti vastaan sekä päämiehemme Microsoftin että valitsemiemme AX-kumppaniehdokkaiden osalta. Vertikaalimallinen ohjelmistojen kehitys mahdollistaa riittävän joustavan alustan huomioimaan asiakkaan erityistarpeita ja kuitenkin hyödyntäen kansainvälisen toiminnanohjausjärjestelmän laajoja toiminnallisuuksia”, Toiminnanohjauksen erityisratkaisut-yksikön kumppanikanavasta vastaava Jouko Kiiveri korostaa.

”Vahvojen asiakasreferenssien ja toimivan yhteistyömallin luominen suomalaisten AX-kumppaneidemme kanssa on nyt tärkein tehtävämme. Lisäksi haluamme kehittää Solaxista Microsoftin AX –tuoteperheeseen myös kansainvälisesti kiinnostavan ja innovatiivisen vertikaalituotteen. Seuraava askel onkin ryhtyä etsimään sopivia AX-kumppaneita kansainvälisiin toimituksiin ja vientiin”, Kiiveri täydentää.



” Haluamme tarjota projekteja,
jotka toimitetaan sovitussa
aikataulussa ja budjetissa. ”

RIINA TERVAOJA

johtaja,
Projektipalvelut

LISÄÄ RYHTIÄ PROJEKTIN- HALLINTAAN

Toiminnan- ja taloudenohjauksessa ns. perusjärjestelmätoimitukset ovat käymässä yhä harvinaisemmiksi ja suuntaus on selvästi kohti entistä yksilöidympiä toimituksia. Toimittajaa valitessaan asiakas arvostaa siksi yhä enemmän liiketoimintakokonaisuuksien ymmärrystä ja konsultoivaa otetta. Usein projektin selkeä tavoitetila ja hyödyt, joita järjestelmäprojektilla halutaan saavuttaa, kirkastuvat vasta toimittajan kanssa yhteisissä workshoppeissa ja esimäärittelyissä. Pitkäaikaisen kumppanin kanssa on helpompi lähteä tekemään tulevaisuutta.

ALOITIMME JÄRJESTELMÄLLISEN JA MÄÄRÄMUOTOISEN PROJEKTISALKUN SEURANNAN

Projektiliiketoiminnan vetäjä Riina Tervaoja hallinnoi talon projektisalkkua, joka koostuu Solteqin noin 30 suurimmasta tai strategisesti merkittävästä projektista. Toiminnan tulos raportoidaan eri liiketoimintayksiköiden tuloksessa (vuonna 2011 ERP, EAM, STORE ja DATA, jatkossa Toiminnan- ja taloudenohjaus sekä Toiminnanohjauksen erityisratkaisut).

Vuosi 2011 oli Solteqissa sisäisen projektitoiminnan kehittämisen vuosi. Halusimme määritellä aiempaa tarkemmin projektien seurantaan, ennustamista ja vastuita tuomalla projektijohtamiseen yhtenäisyyttä ja määrämuotoisuutta yli yksikkörajojen.

Järjestelmällisen projektiseurannan kehittä-

Jämäköittämällä
projektijohtamista
pyrimme tarjoamaan
asiakkaillemme
turvallisia projekteja.

Uuden
toimintamallimme
mukaisesti tarjoamme
jatkuvuutta
nykyjärjestelmiin ja
vaihtoehtoisia reittejä
siirtymätaipaleelle kohti
uusia ratkaisuja.

minen lähti liikkeelle liiketoimintaprosessien kuvaamisesta. Tämän jälkeen nivoimme seurantamallin prosesseihimme ja niiden päätöksentekopisteisiin.

Kevään ja kesän aikana hioimme ja päivitimme projektijohtamisessa käyttämämme mallia. Suomen Projekti-instituutin ABC-malliin perustuva STEPS on ollut talossa käytössä joitakin vuosia, mutta sitä haluttiin ajantasaistaa ja ottaa se käyttöön aiempaa ryhdikkäämmin ja yhtenäisemmin. Syksyllä projektitoiminnan avainhenkilöt valmennettiin uudistetun työkalun käyttöön.

Projektiasioista keskustellaan aika ajoin kokoustuvassa Proppu-porukassa, johon kuuluvat projektipäälliköt sekä projektien avainhenkilöt.

RISKIT KURIIN

Haluamme tarjota projekteja, jotka toimitetaan sovituissa aikatauluissa ja budjetissa. Projektiliiketoiminnan tärkeimpiä tehtäviä onkin riskienhallinta. Jotta projektin aikaiset riskit saataisiin kuriin mahdollisimman tehokkaasti, niihin on kiinnitettävä huomiota jo myyntivaiheessa. Siirryimme vuonna 2011 uuteen katselmointikäytäntöön, jossa arvioimme sisäisesti aiempaa tarkemmin kaikki suunnitteilla olevat projektit jo ennen kuin tarjous jätetään asiakkaalle. Näin varmistetaan, että yhdessä

sovittuja pelisääntöjä noudatetaan.

Ennakoinnin lisäksi projektinhallintaan tuo kurinalaisuutta myös seuranta. Seuraamme projektisalkun projekteja ja niiden kehitystä kuukausittain aina johtoryhmätasolla. Jos ja kun riskejä havaitaan, niihin tartutaan ajoissa. Moni asiakaskin on kiittänyt meitä ripeästä epäkohtiin puuttumisesta.

Näin olemme saaneet projektiliiketoimintaan lisää suunnitelmallisuutta ja ennakointia sekä asiakkaillemme entistä enemmän mielenrauhaa.

TURVALLISIA PROJEKTEJA

Projektitoiminnan järjestelmällinen kehittäminen ei jää tähän. Jatkossa kehityksen painopiste siirtyy myynnistä toimitusten seurantaan ja kehittämiseen. Myös projektipäälliköiden osaamista ja kehittymistä aiomme vahvistaa entisestään.

Jämäköittämällä projektijohtamista pyrimme tarjoamaan asiakkaillemme turvallisia projekteja. Uuden toimintamallimme mukaisesti tarjoamme jatkuvuutta nykyjärjestelmiin ja vaihtoehtoisia reittejä siirtymätaipaleelle kohti uusia ratkaisuja.

Vuosi 2011 oli projektien näkökulmasta hyvä vuosi. Myös kannattavuus oli hyvissä kantimissa.

NAPPISUORITUKSEEN VALPPAUDELLA JA KETTERYYDELLÄ

Sanna Verhon vetämä SAP-projekti valittiin Solteqin vuoden projektiksi vuonna 2011. Metalliteollisuuskonserni Componenta fuusioi kaikki kuusi tuotantolaitostaan Suomessa yhdeksi yhtiöksi. Yhtiöiden talous- ja materiaalihallinnon, tuotannon, myynnin ja varastonhallinnan käsittävät toiminnanohjausjärjestelmät yhdistettiin vain kolmessa kuukaudessa.

Kireästä aikataulusta huolimatta suunnitelmat ja ennusteet menivät täysin nappiin – projekti saatiin maaliin aikataulussa ja budjetissa. Asiakas oli tyytyväinen ja uusi projekti on käynnissä.

Solteq ja Componenta ovat tehneet yhteistyötä vuodesta 2005. Matkan varrella on hoidettu monta projektia.

”Asiakas luottaa meihin valtavasti. Tätä osoittaa muun muassa se, että projektia hallinnoitiin hyvin pitkälti meiltä käsin”, Sanna kertoo.

Työstä vastasi seitsemän työntekijän ydintiimi, parhaillaan mukana oli 15 henkilöä.

”Suuri merkitys on sillä, että sama porukka on ollut mukana projektista toiseen. Olemme oppineet tuntemaan Componentan varsin hyvin.”

Sitoutumisen lisäksi projektin onnistumista selittää myös valpas ja ketterä toimintatapa.

”On tärkeää kuunnella asiakkaan lause keskeyttämättä loppuun – ja kuulla myös ne lauseet, joita asiakas ei sano ääneen. Toisin sanoen ei saa ikinä olettaa liikaa! Kaikkiin havaintoihin on reagoitava välittömästi ja mahdollisimman pian”, Sanna summaa.



SANNA VERHO
Projektipäällikkö



” Solteqilla on 30 vuoden kokemus IT-palveluiden toimittamisesta ja pitkät asiakkuudet kertovat siitä, että osaamiseemme luotetaan. ”

KAI HINNO

johtaja,
Jatkuvuuspalvelut

MALLIA KESTÄVISTÄ ASIAKASSUHTEISTA

Solteqilla on paljon pitkiä asiakkuuksia, useita jopa perustamisvuodesta 1982 asti. Pitkissä asiakassuhteissa vuosien varrella kehittyneet hyvät toimintamallit kerätään nyt talteen ja otetaan järjestelmällisesti käyttöön koko talossa.

Vuonna 2011 tarkensimme strategiaamme. Jatkossa haluamme taata asiakasyritystemme toiminnan jatkuvuuden ratkaisujemme käyttäjinä sekä mahdollistaa heille teknologiakehityksen hyödyt.

Jatkuvuuspalvelut-toiminto kuuluu virallisesti organisaatioon vuoden 2012 alusta ja toimii tiiviissä yhteistyössä Toiminnan- ja taloudenohjauksen sekä Toiminnanohjauksen erityisratkaisujen kanssa. Jatkuvuuspalveluita vetää Kai Hinno.

PAREMPAA PALVELUA

Jatkuvuuspalvelut kerää ensimmäisenä 25 pisimmästä asiakassuhteesta parhaat käytännöt ja dokumentoi ne yksiin kansiin laatukäsikirjaksi. Näin niitä voidaan helposti hyödyntää jatkossa muissakin asiakkuuksissa. Tällä halutaan määrämuotoistaa ja parantaa palvelua kaikissa asiakkuuksissa.

Solteqissa on tähän asti ollut käytössä yhteistyö- ja

Haluamme palvella lähellä asiakasta ja olla osa asiakkaan ydinprosessia.

palvelumalli IT Osaamiskeskus (ITOK). Se on pohjautunut kansainväliseen IT-palveluiden toimittamisen parhaiden käytäntöjen ITIL-prosessikirjastoon. Tältä pohjalta palveluita on hyvä kehittää edelleen.

Asiakkaamme saavat käyttää meiltä hankkimaansa ratkaisua niin pitkään kuin haluavat. Tuemme heidän käytössään olevia järjestelmiä ja sovelluksia aina niin pitkään kuin tarvetta on.

ASIAKAS AINA ENSIN

Solteqin ensimmäinen arvo on ”Asiakas aina ensin”. Haluamme palvella lähellä asiakasta ja olla osa asiakkaan ydinprosessia. Meille on tärkeää ymmärtää sekä omien asiakkaidemme että heidän asiakkaidensa liiketoimintaa ja prosesseja.

Asiakkuuksista vastaa nimetty palvelupäällikkö, jonka tehtävänä on edustaa asiakasyritystä Solteqissa. Hän varmistaa, että asiakasta palvellaan parhaalla mahdollisella tavalla. Tämän mahdollistavat säännölliset tapaamiset sekä kumppanuuden järjestelmällinen suunnittelu ja seuranta. Kun prosessit ovat määrämuotoisia ja käytössä ovat sovitut mittarit, raportointi on entistä kattavampaa. Molemmat osapuolet tietävät, missä mennään.

Pitkät asiakassuhteet perustuvat usein henkilösuhteisiin ja henkilöiden omaksumaan hiljaiseen tietoon. Parhaiden käytäntöjen selvittämiseksi tämä hiljainen tieto on hyvä saada kirjattua ylös. Hiljaisen tiedon lisäksi kerätään myös palvelupäälliköiden uusia, vilttejäkin ideoita asiakkaan liiketoiminnan tukemiseksi.

JATKUVUUTTA JÄRJESTELMILLE JA LIIKETOIMINNALLE

Asiakkaamme saavat käyttää meiltä hankkimaansa ratkaisua niin pitkään kuin haluavat. Tuemme heidän käytössään olevia järjestelmiä ja sovelluksia aina niin pitkään kuin tarvetta on.

Jos yritys tarvitsee liiketoimintaansa kehittääkseen uusia ratkaisuja, tarjoamme myös siirtymäpolkuja eli Silta-ratkaisuja uusiin teknologioihin. Koska tunnemme asiakkaamme ja tarjolla olevat teknologiat hyvin, voimme myös tarjota uusia ideoita ja vaihtoehtoja.

Solteqilla on 30 vuoden kokemus IT-palveluiden toimittamisesta ja pitkät asiakkuudet kertovat siitä, että osaamisemme luotetaan. Haluamme nyt jakaa tuota osaamista ja varmistaa jatkuvuuden kehittämällä palvelumallin, josta hyötyy koko asiakaskunta.

JATKUVUUSPALVELUT

ASIAKKAANA ALKUMETREILTÄ

Päivittäistavarakaupan hankinta- ja logistiikkayritys Tuko Logistics Osuuskunta on ollut asiakkaamme yhtiön perustamisvuodesta 1982 lähtien. Alussa yhteistyötä tehtiin Tukon edeltäjien Pohjanmaan ja Tukkumannin kanssa.

Vuosien varrella Solteqista on tullut Tukon keskeisin sovelluspuolen kumppani. Nykyisin toimitamme Tukolle kaupankäynnin järjestelmien lisäksi myös henkilöstöhallinnon ja taloudenohjauksen järjestelmät.

Tuko hankkii asiakkailleen, kuten Stockmannille ja Suomen Lähikaupalle, elintarvikkeita ja hoitaa niiden varastoinnin ja kuljetuksen. Jotta kuluttajat saavat tuoretta ruokaa pöytään, kaiken – myös toiminnanohjauksen – tulee toimia häiriöttä.

”Toimivien järjestelmien lisäksi meidät on pitänyt Solteqin matkassa heidän poikkeuksellisen hyvä

ymmärryksensä meidän liiketoiminnastamme”, kertoo Tukon ict:n ja liiketoiminnan kehityksestä vastaava johtaja Peter Klenberg.

Tukolle Solteq on sopivan kokoinen kumppani. Asiakas voi luottaa siihen, että hänestä huolehditaan. Se, että Solteq on perheyriitys, tuo Klenbergin mukaan jatkuvuutta. Sitä Tuko arvostaa IT-kumppanissaan.

”Solteqissa on selvästi sisäisesti hyvä ilmapiiri. Siitä syntyy rento ja välitön henki meidänkin väliselle yhteistyölle.”

PETER KLENBERG

johtaja, ICT ja kehitys
Tuko Logistics Osuuskunta

” Solteqissa on paljon pitkiä työuria. Ne ovat mahdollisia muun muassa siksi, että käytäntömme joustavat ihmisten elämäntilanteiden mukaan. ”

MARI KUHA
henkilöstöjohtaja



NÄKEMYKSELLISTÄ ASIAANTUNTIJUUTTA

”Takaamme jatkuvuuden ja teemme tulevaisuuden” kuuluu asiakaslupauksemme. Lupausta toteuttaa päivittäin yli 220 solteqlaista. Jatkuvuutta tuovat IT-alalle poikkeuksellisen pitkät työ- ja asiakassuhteet.

Solteqin henkilöstön vahvuuksia on kaupan, logistiikan, teollisuuden ja julkisen sektorin syvälinen toimialatuntemus. Osaaminen on hyvin usein pitkien asiakassuhteiden ansiota.

Hyvän asiakas- ja toimialatuntemuksen lisäksi solteqlaiset tuntevat laajan kirjon jo olemassa olevia teknologioita. Uusia opitaan ja kehitetään itse jatkuvasti.

Näin jokaiselle asiakkaalle voidaan löytää juuri heille omiaan olevat teknologiat. Tätä kutsutaan Solteqilla näkemykselliseksi asiantuntijuudeksi.

UUSIA TEKIJÖITÄ KAIVATAAN

Henkilöstömme keski-ikä on 45 vuotta, joten asiantuntijuutta ja näkemystä löytyy. Ja sitä halutaan jakaa.

Pula osaajista on kuitenkin kova. Nuoria tekijöitä haettiin vuonna 2011 aiempaa aktiivisemmin osallistumalla opiskelijarekrytointitapahtumaan Tampereella.

Kannustamme työntekijöitämme itsensä kehittämiseen. Opiskelulle on pyritty luomaan hedelmäl-

Perheyhtiön arvoilla
toimiva pörssi-yhtiö on
onnistunut yhtälö.

linen maaperä. Yksi tapa kehittää osaamistaan on siirtyä talon sisällä toisen teknologian pariin.

KESÄTÖISSÄ ASIAKKAILLA

Lisäsimme entisestään henkilöstön asiantuntemusta kesäduunikampanjalla. Joukko solteqlaisia – johto- toimitusjohtajaa myöden – teki muutaman päivän töitä asiakkailla. Kesätöissä tutustuttiin asiakasyri- tysten arkeen ja siihen, miten niissä Solteqin järjestelmiä hyödynnetään.

AVOINTA HENKILÖSTÖVIESTINTÄÄ

Toimimme pääasiassa kahdella eri paikkakunnalla, Tampereella ja Helsingissä, joten sisäinen viestintä on tärkeää. Tämän puolesta puhui myös vuoden aikana toteutettu henkilöstökysely.

Vuonna 2011 talon sisäistä viestintää parannettiin ottamalla käyttöön viestintäratkaisu Microsoft Lync ja avaamalla Solmu-intranet. Aiemmin yhteisiä viestintäkanavia ei sähköpostia lukuun ottamatta ollut.

Intranetin kautta uutiset saavuttavat kaikki tuoreeltaan nyt yhdestä paikkaa, ja niitä on helppo kommentoida. Solteqlaiset pysyvät nyt aiempaa paremmin kartalla yhtiön ja kollegojen tekemisistä. Tätä helpottavat toimitusjohtajan ja yksikön johtajien blogit sekä yksikköjen omat intra-sivut. Intranetissä esitellään myös solteqlaisia, jotta talon ihmiset oppisivat tuntemaan toisensa entistä paremmin.

Viestintään on haluttu tuoda avoimuutta kertomalla keskeneräisistäkin asioista. Henkilöstölle on arvokasta tietää, että jokin asia etenee, vaikka päätöstä ei vielä ole tehty.

JUHLAVUOSI 2012

Vuonna 2012 Solteq täyttää 30 vuotta. Juhlavuosi näkyy koko vuoden niin henkilöstölle kuin asiakkaalle.

Mestari-kisälli-mentorointiohjelman tavoitteena on jakaa osaamista molempiin suuntiin, mutta erityisesti halutaan siirtää vuosien saatossa kertynyttä hiljaista tietoa nuoremmille.

Palveluksessamme toimii yhä useita työntekijöitä, jotka ovat työskennelleet Solteqissa yhtiön perustamisvuodesta lähtien. Tämä tuo jatkuvuutta ja uskoa siihen, että perheyhtiön arvoilla toimiva pörssi-yhtiö on onnistunut yhtälö. Pitkät työurat ovat mahdollisia muun muassa siksi, että käytäntömme joustavat ihmisten elämäntilanteiden mukaan.

Jatkamme vuonna 2012 yhteisten henkilöstökäytäntöjen kehittämistä. Jokaiselle tehdään jatkossa kehityskeskusteluissa oma osaamisen kehittämiseen tähtäävä suunnitelma, ikään kuin osaamis-roadmap.

Lisäksi aloitamme uuden mestari-kisälli-mentorointiohjelman. Ohjelman tavoitteena on jakaa osaamista molempiin suuntiin, mutta erityisesti halutaan siirtää vuosien saatossa kertynyttä hiljaista tietoa nuoremmille.

Kehitämme Solteqin työnantajakuvaa jatkossakin kertomalla yhtiöstä entistä avoimemmin niin sisäisesti kuin ulkoisestikin.

A portrait of Nina Danilotschkin, a woman with shoulder-length brown hair and bangs, wearing a white turtleneck and a black vest. She is sitting on an orange chair and looking towards the camera with a slight smile.

NINA DANILOTSCHKIN

konsultti

HENKILÖSTÖ

SUORUUDELLA VUODEN SOLTEQLAISEKSI

Solteqissa on ollut tapana valita vuoden solteqlainen. Tämän perinteen tavoitteena on nostaa esikuviksi työntekijöitä, jotka edustavat mahdollisimman hyvin sitä, mihin suuntaan haluamme yrityksemme ja henkilöstömme toiminnan, asenteiden ja solteqlaisuuden kehittyvän. Vuonna 2011 henkilöstö itse sai ensimmäistä kertaa nimetä ehdokkaita.

Ehdotuksista johto valitsi yhdeksi vuoden työntekijäksi vajaat neljä vuotta talossa olleen Nina Danilotschkinin. ”Olihan tämä yllätys, mutta mukava sellainen”, hankinnan optimointituotteen konsulttina toimiva Nina kertoo.

Valintaperusteluissa Ninan kerrotaan luovan positiivista ja reilua Solteq-henkeä ympärilleen. Hän vie asioita ponnekaasti eteenpäin ja saa muutkin mukaansa. Nina myös opettelee ennakkoluulottomasti uutta ja laajentaa osaamistaan.

”Sanon asiat mieluiten suoraan. Onneksi yrityskulttuurimme suosii avointa kommunikaatiota. Toki mietin välillä, olenko liian suora. Asiat voi onneksi sanoa monella tavalla.”

Nina on aiemminkin työnantajalla valittu kerran vuoden työntekijäksi. Mikä on onnistumisen salaisuus?

”Kaiken a ja o yhteistyössä sekä työkaverien että esimiesten kanssa on avoin ja aktiivinen tiedonvälitys”, Nina summaa.

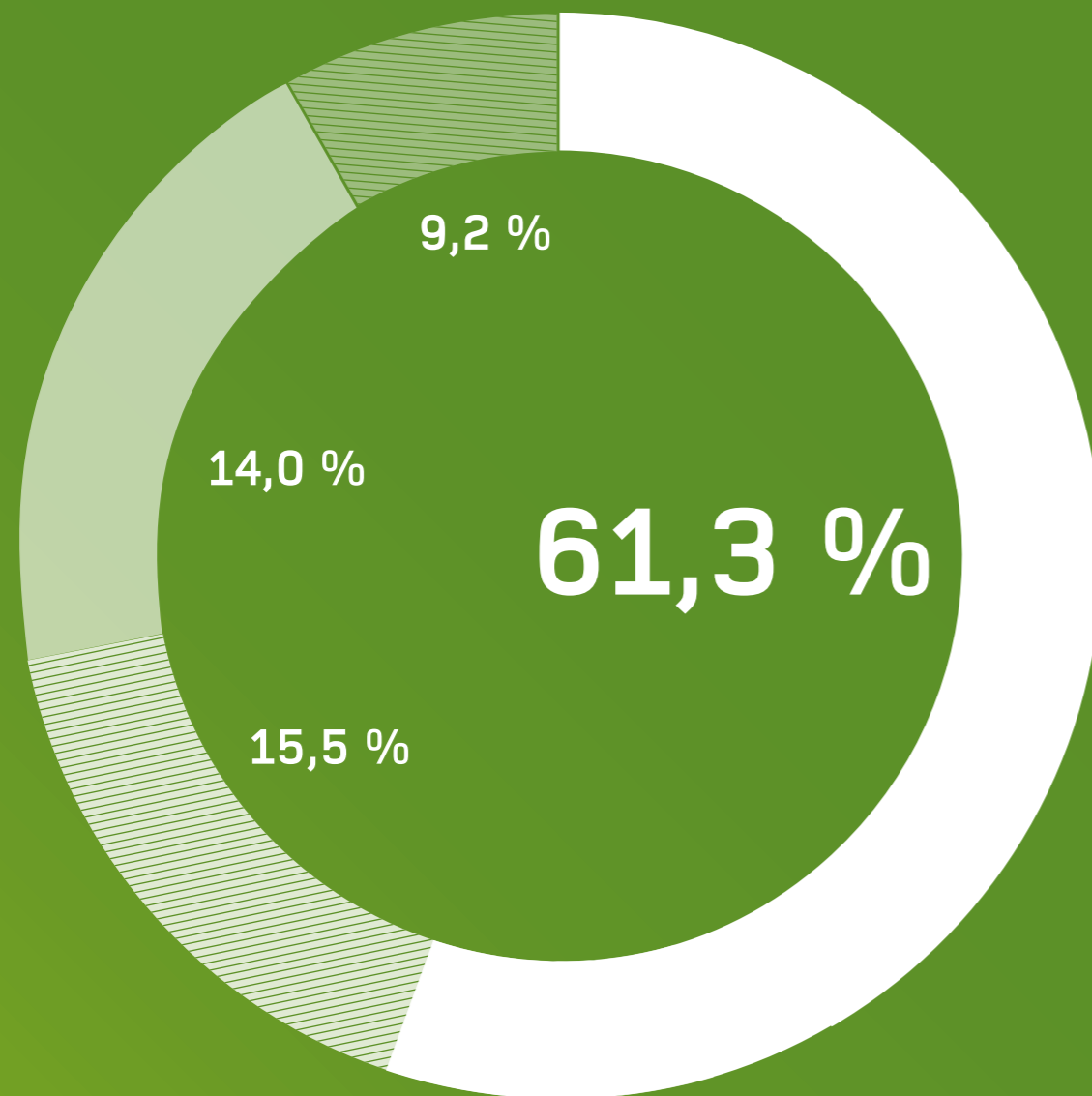
KATSAUS TAVOITTEISIIN: SOLTEQ 2014

Keskitymme ydintarjoomamme eli toiminnan- ja taloudenohjauksen alueilla maailman johtavien kumppaneiden teknologioihin.

Ydintarjoomaa täydennämme toimialakohtaisilla laajennuksilla, joilla erikois- ja päivittäistavarakaupan, tukkukaupan ja logistiikan sekä teollisuuden ja julkishallinnon asiakkaamme saavat kilpailuetua nopeasti käyttöönotettavista ja joustavista ratkaisuistamme.

Solteqin taloudelliset kasvu- ja tulostavoitteet vuoteen 2014 mennessä:

- Vuoden 2012 osalta arvioimme, että kasvamme markkinan mukana ja parannamme samalla kannattavuuttamme.
- Pitkän aikavälin tavoitteena vuoteen 2014 mennessä tavoitteemme on noin 50 miljoonaa euroa liikevaihto noin 10 prosentin liiketuloksella.
- Keskitämme ydintarjoomamme kaupan, logistiikan, teollisuuden ja julkisen sektorin alueille. Julkisen sektorin osuuden kasvattaminen on strategisesti merkittävä tavoite koko tarjoomamme osalta.
- Osana strategiaamme parannamme kannattavuuttamme muun muassa hyödyntämällä alhaisen kustannustason maiden toimituskykyä. Näin saamme tuotekehitykseen lisää joustoa ja skaalautuvuutta.
- Parannamme sisäistä tehokkuuttamme.
- Itämeren alueelle, Baltiaan ja Venäjälle suunnautuva kansainvälistymisemme toteutetaan tukemalla uusia ja olemassa olevia asiakkaitamme.
- Omavaraisuusastetavoitteemme on noin 40 prosentin tasolla.
- Tavoitteenamme on noudattaa aktiivista tuloskehitystä myötäilevää osingonjakopolitiikkaa.



SOLTEQ OYJ:N LIKETOIMINNAN JAKAUTUMINEN VUODEN 2011 LIIKEVAIHDON (27,1 MILJOONAA EUROAA) MUKAISESTI.



HALLINTO

HALLITUS



PUHEENJOHTAJA
ALI U. SAADETDIN

- syntynyt 1949
- Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



SEPPO AALTO

- syntynyt 1953
- Solteqin hallituksessa vuodesta 1982



MARKKU PIETILÄ

- syntynyt 1957
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2008



SIRPA SARA-AHO

- syntynyt 1963
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2010



JUKKA SONNINEN

- syntynyt 1958
- Solteqin hallituksessa vuodesta 2005

TILINTARKASTAJA



FRANS KÄRKI

- syntynyt 1952
- KPMG Oy Ab:n päävastuullinen tilintarkastaja

JOHTORYHMÄ



REPE HARMANEN
TOIMITUSJOHTAJA

- syntynyt 1972
- toimitusjohtajana vuodesta 2010



KAI HINNO

johtaja,
Jatkuvuuspalvelut



TIINA HONKINIEMI

liiketoimintajohtaja,
Toiminnan- ja
talouden ohjaus



JENNA JÄRNSTEDT

johtaja,
laki- ja sopimusasiat



MARI KUHA

henkilöstöjohtaja



ANTTI KÄRKKÄINEN

talousjohtaja



MATTI SAASTAMOINEN

liiketoimintajohtaja,
Toiminnanohjauksen
erityisratkaisut



MIKA SIPILÄ

myyntijohtaja



RIINA TERVAOJA

johtaja,
Projektipalvelut

TIETOA SIJOITTAJILLE

TALOUDELLISET TIEDOTTEET 2012

- vuoden 2011 tilinpäätöstiedote ja vuosikertomus torstaina 16.2.2012
- osavuositarkastus 1-3/2012 torstaina 19.4.2012
- osavuositarkastus 1-6/2012 tiistaina 17.7.2012
- osavuositarkastus 1-9/2012 torstaina 18.10.2012

YHTIÖKOKOUS

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään keskiviikkona, 14. päivänä maaliskuuta 2012 klo 15.00 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 2.3.2012 merkitty Euro Clear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakeluetteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään perjantaina, 9.3.2012 klo 16.00 mennessä.

PÖRSSITIEDOTTEET 2011

- 20.1.2011 Solteq kirjaa alas liikearvoa
- 4.2.2011 Solteq Oyj on tarkentanut strategiaansa vuosille 2011 - 2014
- 16.2.2011 Solteq Oyj:n tilinpäätöstiedote 1.1.-31.12.2010
- 16.2.2011 Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen
- 16.2.2011 Solteq Oyj:n vuosikertomus on ilmestynyt
- 16.2.2011 Solteq Oyj:n vuosikooste 2010
- 1.3.2011 Solteq Oyj:n johto sijoittaa yhtiön osakkeisiin
- 16.3.2011 Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset
- 24.3.2011 Omien osakkeiden luovutus
- 28.4.2011 Solteq Oyj:n osavuositarkastus 1.1.-31.3.2011
- 18.5.2011 Omien osakkeiden hankinta
- 22.7.2011 Solteq Oyj:n osavuositarkastus 1.1.-30.6.2011
- 23.9.2011 Solteq uudistaa organisaatorakennettaan
- 20.10.2011 Solteq Oyj:n osavuositarkastus 1.1.-30.9.2011
- 20.11.2011 Solteqin taloustiedote vuonna 2012
- 20.11.2011 Solteqin johtoryhmään uusi jäsen

LEHDISTÖTIEDOTTEET 2011

- 11.2.2011 Solteqilta kunnossapidon toiminnanohjausjärjestelmä Kotkamills Oy:lle
- 14.4.2011 Solteq toimii työnantajana vastuullisesti
- 20.4.2011 Tampereen kaupunki ottaa masterdatan haltuun
- 9.5.2011 Sarsa-ryhmittymä Kuntien Tiera Oy:n kokonaistoimittajaksi
- 18.5.2011 Värisilmän uuden palvelukonseptin tueksi moderni järjestelmäkokonaisuus
- 26.5.2011 Lahti Energia valitsi Solteqin Solax-järjestelmän tuotantolaitostensa kunnossapitoon
- 29.6.2011 ITC Infotech laajentaa läsnäoloaan Pohjoismaissa aloittamalla yhteistyön Solteq Oyj:n kanssa
- 14.10.2011 SKS Group Oy uudistaa toiminnanohjausjärjestelmänsä
- 29.11.2011 Solteq toimittaa toiminnanohjausjärjestelmän Smartumille

SOLTEQ

SOLTEQ

**Eteläpuisto 2 C
33200 Tampere**

**Atomitie 2b
00370 Helsinki**

**Vesijärvenkatu 21
15140 Lahti**

Puhelinvaihte 020 14444

www.solteq.com