



**S O L T E Q**

VUOSIKERTOMUS 2008



# SISÄLTÖ

SOLTEQ_LYHYESTI	5
LIIKETOIMINNAN RAKENNE	6
AVAINLUVUT	7
TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS	8
SOLTEQ_2008	11
KAUPPA	14
AUTOKAUPPA	18
TEOLLISUUS	20
TIEDONHALLINTA	24
HALLINTO	30
TIETOA SIJOITTAJILLE	31





# SOLTEQ LYHYESTI

SOLTEQ OYJ ON OHJELMISTOPALVELUYRITYS, 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 OSINGONJAKOPOLITIikka. SOLTEQIN PÄÄKONTTORI SIJAITSEE TAMPEREELLA JA MUUT TOIMIPISTEET HELSINGISSÄ, LAHDESSA, HÄMEENLINNASSA, NOKIALLA JA PIETARISSA.

# LIIKETOIMINNAN RAKENNE

Vuoden 2008 alusta lähtien Solteqin liiketoiminta on jaettu viiteen sisäiseen tulosityksikköön: Autokauppa, Kauppa, Teollisuus, Tiedonhallinta ja Sovelluspalvelut.

Tulosta seurataan kahden liiketoimintasegmentin kautta. Kaupan segmenttiin kuuluvat Kaupan ja Autokaupan yksiköt. Teollisuuden ja Tiedonhallinnan yksiköt kuuluvat Teollisuus ja palvelut -segmenttiin. Sovelluspalveluyksikkö toimii yrityksen sisäisenä palveluyksikkönä.

Lähes 80 työntekijää työllistävä Kaupan yksikkö on Suomen kokenein 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 ratkaisuisissa ovat muun muassa SAP, Microsoft, Wincor Nixdorf, IBM, Optiscan ja JDA. Kaupan yksikköä johtaa Ilmari Vallo ja se on liikevaihdoltaan Solteqin tulosityksiköistä suurin.

Solteqin Autokaupan liiketoimintayksikkö toimittaa ratkaisuja ja palveluja autokaupan arvoketjulle ja sen sidosryhmille. Ratkaisujen avulla autokaupan yksikön asiakkaat ohjaavat liiketoimintaansa, hallitsevat asiakkuuksiaan sekä tehostavat taloushallintoaan. Autokaupan yksikköä johtaa Carl-Eric Packalén ja siellä työskentelee yhteensä 28 henkilöä.

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 ja materiaalihallinnan osaaminen. Yksikkö työllistää 70 henkilöä ja sitä johtaa Risto Metsälä.

Tiedonhallinta-yksikön erityisosaamista ovat tietojärjestelmien perustietojen (tuotetiedot, asiakas- ja toimittajatiedot) harmonisointi, tiedonkeruun ratkaisut investointiprojekteissa ja ulkoistettu perustietojen ylläpito. Nopeasti kasvavalla alueella toimiva yksikkö tarjoaa palveluja Solteqin asiakaskunnan käyttöön toimialasta riippumatta. Yksikköä johtaa Jarmo Halmet.

Sovelluspalvelut-yksikköön on keskitetty Microsoft Dynamics NAV- ja SAP-konsulttien osaaminen. 55 työntekijän organisaatio vastaa lisäksi Solteqin toimittamien järjestelmien asiakas- ja teknisestä tuesta. Yksikköä johtaa Jani Lehtinen.

# AVAINLUVUT

## LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINTA-ALUEITTAIN (MILJ. €)

	2008	2007	Muutos
Kauppa	19,8	18,5	+1,3
Teollisuus ja palvelut	10,6	9,4	+1,2
Yhteensä	30,4	27,9	+2,5

## LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN LIIKETOIMINTA-ALUEITTAIN (MILJ. €)

	2008	2007	Muutos
Kauppa	1,6	1,0	+0,6
Teollisuus ja palvelut	-0,1	0,3	-0,4
Yhteensä	1,5	1,3	+0,2

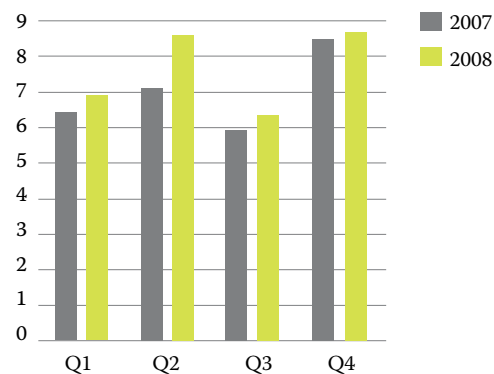
## LIIKEVAIHDON JA LIIKETULOKSEN JAKAUTUMINEN KVARTAALITTAIN VUONNA 2008

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

## LIIKEVAIHDON JAKAUTUMINEN TOIMINNOITTAIN (%)

	2008	2007
Palvelut	61	63
Lisenssit	26	24
Laitemyynti	13	13

## LIIKEVAIHDON KEHITYS KVARTAALITTAIN 2007 – 2008 MILJ. €



	2008	2007
Liikevaihto, MEUR	30,4	27,9
Liikevoitto, MEUR	1,5	1,3
Tulos ennen veroja, MEUR	1,1	1,1
Sijoitetun pääoman tuotto, %	9,0	8,7
Oman pääoman tuotto, %	9,0	11,5
Bruttoinvestoinnit käyttöomaisuuteen, MEUR	0,9	1,8
Omavaraisuusaste, %	43,6	44,1
Nettovelkaantumisaste, %	58,5	69,0
Henkilökunta (keskimäärin)	266	252
Osinko/ osake, EUR	0,04	0,06
Tulos / osake, EUR	0,07	0,09
Oma pääoma / osake, EUR	0,80	0,81



VUONNA 2009 MEIDÄN TULEE KÄYTTÄÄ  
ENTISTÄKIN ENEMMÄN AIKAA YHDESSÄ ASIAKKAIDEMME  
KANSSA POHTIEN UUSIA TAPOJA KEHITTÄÄ JA  
TEHOSTAA HEIDÄN LIIKETOIMINTAANSA.



# TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

HYVÄ LUKIJA,

Vuosi 2008 oli yhtiöllemme monessa mielessä varsin tapahtumarikas ja työntäyteinen. Liiketoimintamme avainmittarit, eli liikevaihto ja liiketulos kasvoivat. Vaikka koko vuoden osalta parantamisen varaa vielä jäikin, olen erityisen tyytyväinen vuoden viimeiseen neljännekseen, jolloin epävarmassa markkinatilanteessa onnistuimme kasvattamaan sekä liikevaihtoa että tulosta.

Vanha asiakaskuntamme oli vuonna 2008 monilta osin erittäin aktiivisesti liikkeellä kehittämässä nykyjärjestelmiään ja myös uusia asiakkuuksia saatiin ennätysmäärä. Oman toimintamme osalta panostimme projektitoiminnan kehittämiseen ja oman tytäryhtiömme toiminnan käynnistämiseen Venäjällä. Vuoden 2008 osalta voidaan siis todeta, että asetetut tavoitteet saatiin monilta osin toteutettua ja kehityksen suunta oli oikeanlainen.

Kun nyt maaliskuussa 2009 tarkastelen tilannetta lähitulevaisuuden osalta, on tunnelma kaksijakoinen. Toisaalta monilla osa-alueilla töitä on enemmän kuin koskaan, samoin kuin käynnissä olevia myyntihankkeita, mikä osoittaa että panostuskohteemme viime vuosina ovat olleet oikean suuntaisia. On kuitenkin selvää, että erittäin epävarmalla taloudellisella tilanteella on vaikutusta myös meidän toimintaamme, minkä vuoksi meidän on oltava normaalia-

kin tarkempia kulurakenteemme suhteen. Myös enustaminen on tavanomaista vaikeampaa.

Keskeistä tässä tilanteessa kuitenkin on, että viemme systemaattisesti eteenpäin kaikkia niitä asiakaspalveluumme, prosesseihimme, tuotteisiimme ja henkilöstöömme liittyviä kehityshankkeita, joita olemme tärkeiksi havainneet. Samoin meidän tulee käyttää entistäkin enemmän aikaa yhdessä asiakkaidemme kanssa pohtien uusia tapoja kehittää ja tehostaa heidän liiketoimintaansa. Näin toimimalla pääsemme kyllä vaikeampienkin aikojen yli.

Vuonna 2009 ensisijainen painopistealueemme tulee olemaan kannattavuutemme parantaminen. Hallitus on asettanut pitkällä aikavälillä tavoitteeksemme 10 prosentin liiketulostason saavuttamisen ja askel sitä kohti meidän tulee tänä vuonna taas ottaa. Tavoitteidemme saavuttamista tukee erinomainen asiakaskuntamme, asiantunteva henkilöstömme sekä arvokkaat kumppanimme. Toivotankin kaikille sidosryhmillemme vauhdikasta ja kehittyvää vuotta 2009 taantumapeikosta huolimatta.

HANNU AHOLA

Toimitusjohtaja



VUONNA 2008 KYSYNTÄ SIIRTYI  
LIIKETOIMINNAN KASVUA TUKEVISTA  
JÄRJESTELMISTÄ RATKAISUIHIN, JOIDEN AVULLA  
ASIAKKAAT VOIVAT TEHOSTAA TOIMINTAANSA,  
PARANTAA KANNATTAVUUTTAAN JA SÄÄSTÄÄ  
KUSTANNUKSIA.

# SOLTEQ 2008

## TOIMIALAN KEHITYS

Solteq lähti vuoteen 2008 myönteisin odotuksiin. Asiakkaiden liiketoiminta jatkoi kasvuaan ja kasvua tukevien IT-ratkaisujen ja -palvelujen kysyntä oli aktiivista.

Syksyllä alkanut rahoitusmarkkinakriisi aiheutti epävarmuutta ensin Yhdysvalloissa, josta se pian levisi myös suomalaisiin yrityksiin. Solteqin asiakaskunnassa epävarmuus näkyi loppuvuonna jonkin verran autokaupan ja teollisuuden asiakkaissa, joista muutama siirsi tai kokonaan perui IT-investointipäätöksiään. Kaupan toimialan osalta näkymät säilyivät suotuisina myös vuoden 2008 viimeisinä kuukausina.

Syksystä eteenpäin markkinoita leimasi varovaisuus. Kysyntä siirtyi liiketoiminnan kasvua tukevista järjestelmistä ratkaisuihin, joiden avulla asiakkaat voivat tehostaa toimintaansa, parantaa kannattavuuttaan ja säästää kustannuksia. Solteq uskoo, että tehokkuutta parantavien ratkaisujen kysyntä jatkuu aktiivisena myös vuonna 2009.

Tutkimusyhtiö Market-Visio kartoitti elo-syyskuussa ja marraskuussa 2008 suomalaisten tietohallintojohtajien odotuksia IT-investointien kehityksestä vuonna 2009. Tutkimuksen mukaan elo-syyskuussa 66 prosenttia haastatelluista ennakoivat IT-kokonaiskustannusten kasvavan vuonna 2009. Market-Vision arvion mukaan näistä vastaajista vajaa neljännes oli marraskuun 2008 loppuun mennessä arvioinut tilanteensa uudelleen ja tehnyt päätöksen leikata kustannuksia joko osittain tai kokonaan. Pääsääntöisesti leikkaukset olivat kuitenkin korkeintaan muutamia prosentteja.

Vaikka osa haastatelluista organisaatioista kaavaili leikkauksia, oli suurin osa Market-Vision haastattelemissa yrityksistä pitävässä alkuperäisessä

IT-budjetissaan. Taloudellisten näkymien heikentyessä olemassa olevan tiedon merkitys korostuu. Market-Visio ennakoikin, että yritykset panostavat erityisesti järjestelmiin, joilla liiketoimintatietoja voidaan hyödyntää aiempaa monipuolisemmin ja siten parantaa kilpailukykyä.

## TOIMINNAN PAINOPISTEALUEET

Solteqin vuoden tärkein kehityshanke sisäisessä palvelukehityksessä oli projektinhallinnan koulutus, johon osallistui yhteensä noin 70 henkilöä. Hanke oli jatkoa vuoden 2007 esimiesvalmennukselle, josta saatuja hyviä käytäntöjä ja kokemuksia esiteltiin projektipäälliköille. Tavoitteena oli lisätä toimialojen välistä yhteistyötä, luoda yhtenäinen malli käyttöönottoprojektien ja asiakassuhteen hoitoon sekä monistaa projektinhallinnan parhaita käytäntöjä.

Hankkeessa luotiin yhteiset käytännöt, jonka avulla projektien suunnittelu, dokumentointi ja kannattavuuden seuranta tapahtuu yhdenmukaisesti koko Solteqissa. Lopputuloksena projektit saadaan vietyä läpi sujuvammin, mikä parantaa asiakastyytyväisyyttä.

Panostukset myyntiin, markkinointiin ja viestintään jatkuivat edellisvuoden tapaan aktiivisina. Yhtenä keskeisenä tavoitteena vuodelle 2008 oli levittää yritysostojen myötä laajentunutta osaamista eri toimialojen asiakkaille. Vuoden aikana monessa projektissa onnistuttiinkin hyödyntämään ristiin eri toimialojen ratkaisuja ja toimintamalleja.

Tuotekehityksessä vuoden merkittävin hanke oli kunnossapidon ja operatiivisen omaisuudenhallinnan tietojärjestelmä, jota kehitettiin yhdessä Microsoftin kanssa. Yhteistyössä Solteqin yli 20 vuoden kunnossapito-osaaminen viedään globaalille Micro-

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

soft-alustalle. Uusi järjestelmä voidaan ottaa käyttöön joko osana Microsoft Dynamics AX -toiminnanohjausjärjestelmää tai itsenäisenä kunnossapitajärjestelmänä. Järjestelmän kehitys jatkuu vuonna 2009 ja ensimmäiset pilottiratkaisut saataneen käyttöön 2010–2011.

Solteqin strategia tuotevalikoiman kehityksessä on ollut yhdistää omaa ja kumppaneiden, kuten SAP:n, Microsoftin ja Wincor Nixdorfin ohjelmistoja asiakkaan tarpeisiin parhaiten sopiviksi ratkaisuiksi. Vuonna 2008 strategiaa toteutettiin menestyksekkäästi, mikä vahvisti sekä Solteqin että sen kumppaneiden asemaa markkinoilla.

## LISÄKASVUA VENÄJÄLTÄ

Solteqin panostukset kunnossapitoliiketoiminnan kasvattamiseen jatkuivat voimakkaina vuonna 2008. Solteq perusti huhtikuussa 2008 Pietariin tytäryhtiön tarjoamaan ratkaisuja alueen tehtaiden ja tuotantolaitosten kunnossapitotarpeisiin.

Solteqin ensisijaisia kohderyhmiä Pietarin alueella ovat länsimaisessa omistuksessa olevat yritykset, jotka ovat hiljattain rakentaneet tuotantolaitoksia tai suunnittelevat tehdasinvestointeja. Toimialoista pääkohderyhmiä ovat prosessi- ja elintarviketeollisuus sekä energia-alan yritykset. Potentiaalisia asiakkaita ovat myös kunnallistekniikkaan investoivat julkishallinnon organisaatiot.

Solteqin ensimmäinen vuosi Pietarissa on keskittynyt toiminnan käynnistämiseen. Yhtiö on rekrytoinut paikallista henkilökuntaa ja aloittanut markkinointi- ja myyntitoimet. Toiminnan käynnistyminen on edennyt suunnitellusti.

Solteq arvioi Pietarin alueella olevan merkittävää potentiaalia kunnossapidon ja omaisuudenhallinnan

tietojärjestelmissä ja toistaiseksi suhteellisen vähän kilpailua. Solteq uskoo, että yhtiön tarjoamille ratkaisuille riittää markkinoilla kysyntää lähivuosina, vaikka taloustilanne ei olennaisesti parantuisikaan.

Vuonna 2009 Solteq kasvattaa Venäjän panostuksiaan edellisvuoteen verrattuna jonkin verran.

## RISKIT JA NIIDEN HALLINTA

Solteqin liiketoiminnan kannalta merkittävimmät riskit liittyvät kansantalouden yleiseen tilaan. Taloustilanteen nopea heikkeneminen voi kasvattaa asiakkaiden epävarmuutta ja tuoda toimintaan siten lisäriskejä. Riskit uusmyynnin onnistumisessa ovat aikaisempaa suurempia ja siksi myynnin kehittymistä erityisesti vuoden 2009 jälkimmäisellä puoliskolla on vaikea ennustaa.

Solteq varautuu uusmyynnin epävarmuuteen panostamalla voimakkaasti myyntiin, markkinointiin ja viestintään. Tavoitteena on kertoa monipuolisesti ja aktiivisesti hyödyistä, joita yhtiön tarjoamilla ratkaisuilla voidaan saada aikaan.

Heikentyneessä suhdannetilanteessa Solteqilla on kaksi vahvuutta, joiden avulla yhtiö uskoo selviävänsä pitkästään taantumasta. Ensimmäinen vahvuus liittyy yhtiön asiakkaisiin. Solteqin asiakassuhteet ovat pitkäaikaisia ja perustuvat kumppanuuteen. Toinen vahvuus on yhtiön monipuolinen ratkaisutarjonta. Solteq tarjoaa asiakkailleen ratkaisuja, joille on kysyntää erityisesti vaikeina taloudellisina aikoina.

Solteqin taloudellinen menestys riippuu oleellisesti yhtiön kyvystä solmia yhtiön asiakkaita hyödyttäviä kumppanuuksia. Kumppaneiden kumppanistrategioiden merkittävä muutos voi olla Solteqille riski. Riskiin on varauduttu keskinäisillä sopimuksilla.

Puheohjattu keräily  
on käytössä Tokmannin  
logistiikkakeskuksessa  
Mäntsälässä.





# KAUPPA

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

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

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

Solteqin ratkaisujen avulla kaupan tietoja voidaan jalostaa kannattavan liiketoiminnan tueksi. Yksikön vahvuutena on monivuotinen kokemus sekä syvä ymmärrys kaupan koko arvoketjusta.

### MARKKINATILANNE

Vuosi 2008 lähti liikkeelle myönteisten odotusten siivittämänä. Kaupan IT-investointeja ohjasi alkuvuonna positiivinen suhdannekehitys ja liiketoiminnan kasvu. Kauppiat hankkivat uusia järjestelmiä avatessaan uusia myymälöitä ja korvatesa vanhentuneita ratkaisuja, jotka eivät enää vastanneet kasvun myötä syntyneisiin muutoksiin.

Kevään ja kesän aikana asiakkaiden kiinnostus kohdistui yhä enemmän kasvun mahdollistavista järjestelmistä tehokkuutta parantaviin ratkaisuihin. Asiakkaat hakivat ratkaisuja, jotka tuovat säästöjä, parantavat tuottavuutta ja automatisoivat toimintoja.

Koko vuoden 2008 aikana oli nähtävissä kaupan asiakkaiden tarve tehostaa toimintaansa erilaisten

optimointiratkaisujen avulla. Hankinnan optimoinnin avulla ostajat huolehtivat siitä, että asiakkaiden saatavilla on oikeita tuotteita oikeaan hintaan ja oikeaan aikaan. Solteq on panostanut voimakkaasti hankinnan ja logistiikan optimointiosaamiseen ja on hyvin asemoitunut, kun tietoisuus ratkaisujen hyödyistä jatkaa kasvuaan.

Vähittäiskaupassa myymäläjärjestelmät ovat muuttumassa kaupan toiminnanohjausjärjestelmiksi, jotka tarjoavat kauppiaille monipuolisia työkaluja muun muassa toimitusketjun hallintaan ja raportointiin. Tietoisuus järjestelmän tuomista uusista mahdollisuuksista on lisääntynyt ja kauppiat hyödyntävät niitä tehdessään esimerkiksi tuotevalikoimaan tai hinnoitteluun liittyviä päätöksiä.

Tukkukaupan puolella asiakkaiden kiinnostuksen kohteena oli erityisesti logistiikkaketjun tehostaminen. Asiakkaat jatkoivat panostuksia ostojen optimointiin ja varaston toiminnan tehostamiseen. Erityisesti varastojärjestelmissä on runsaasti kasvumahdollisuuksia, kun yritykset hankkivat puheohjattun keräilyn ja keräilyreittien optimoinnin mahdollistavia ratkaisuja. Tavoitteena on parantaa toimintustusten virheettömyyttä ja keventää varastotyöntekijöiden työtä.

### INVESTOINNIT

Kaupan yksikön tuotekehityksessä painopisteitä olivat sanomaliikenteen, myymäläjärjestelmien ja palvelutuotannon kehittäminen. Solteq on vuonna 2008 arvioinut palvelutuotannon prosessinsa ja jatkaa niiden suuntaamista ITIL-käytäntöjen ja ISO 20000-standardin mukaisiksi.

Solteq toteutti vuonna 2008 myös ison projektinhallinnan kehityshankkeen, jonka tavoitteena oli yhtenäistää toimintatapoja ja ottaa käyttöön projek-

tinhallinnan parhaita käytäntöjä. Hanke päättyi vuoden 2008 lopussa ja sen odotetaan parantavan projektien laatua ja toteutusta vuonna 2009.

## REFERENSSIT

Kaupan yksikön vuoden suurimpia projekteja olivat järjestelmätoimitukset **Tokmanni-konsernin** ja Anttila Oy:n logistiikkakeskuksiin. Anttila hankki Solteq Merx -järjestelmän parantamaan Hämeenky-  
län jakelukeskuksen tavaratalokeräyksen ja lähettämön toimintoja. Uuden järjestelmän myötä Anttila ja Kodin Ykkönen -tavaratalot voivat seurata jakelukeskuksen lähettämien toimitusten sisältöä ja etenemistä reaaliaikaisesti.

Marraskuussa Suomen Apteekkariliitto toi markkinoille uuden apteekkijärjestelmän, jonka kehityksestä Solteq vastasi. Uusi pd3-järjestelmä sisältää valmiit liittymät muun muassa kansalliseen reseptiarkistoon. Lisäksi järjestelmä tuo uusia ominaisuuksia apteekkien varastonhallintaan ja tietoturvaan. Apteekkijärjestelmä koostuu Microsoft Dynamics NAV -toiminnanohjausjärjestelmästä, Solteq HUB -integraatiotyökalusta sekä Solteqin erikoistavarakaupalle tarkoitettusta kassajärjestelmästä.

Kumppanuus monialayhtiö Bernerin kanssa syveni, kun Solteq toteutti toiminnanohjausjärjestelmäudistuksen Bernerin uuteen logistiikkakeskukseen Vantaan Viinikkalaan. Lisäksi Bernerille toteutettiin hyvää tietohallintotapaa hyödyntävä prosessikehityshanke.

## NÄKYMÄT VUODELLE 2009

Kaupan yksikölle vallitseva epävarma suhdante-tilanne on sekä haaste että mahdollisuus. Vuoden 2008 viimeisellä neljänneksellä oli nähtävissä, että päätöksentekoa vanhojen järjestelmän uusimisesta siirrettiin seuraavalle tilikaudelle. Odotettavissa on, että osa järjestelmäinvestointeja suunnitelluista yrityksistä päättää uudistusten aloittamisesta vasta talousnäkymien kirkastuttua.


Samanaikaisesti erilaiset toiminnan tehokkuutta parantavat järjestelmät, kuten varastonarvon ja ostojen optimointijärjestelmien kysyntä jatkaa kasvuaan. Solteq on laajan ratkaisutarjontansa ja kumppaniverkostonsa ansiosta asemoitunut tukevasti nykyiseen markkinatilanteeseen, joka suosii kokonaisratkaisujen tarjoajia.

Vuoden 2008 lopussa oli nähtävissä trendi, jossa asiakkaat hakevat IT-kumppaneiltaan konsultatiivista osaamista. Tavoitteena on löytää kehityskohteita, joilla loppuasiakkaille tarjottavaa palvelua voidaan parantaa ja siten vahvistaa asiakassuhdetta. Solteqin kannalta tämä kehitys on ollut positiivista, sillä yritys on vahvimmillaan syvälle asiakkaan liiketoimintaprosesseihin ulottuvissa projekteissa.

Vuonna 2009 Solteqin Kaupan yksikön keskeisenä tavoitteena on kannattavuuden parantaminen. Tavoitteeseen päästään panostamalla entistä enemmän yksikön vahvuuksiin. Kattava tuotevalikoima yhdistettynä kaupan arvoketjun tuntemukseen luopohjan asiakkaiden palvelun ja sitä kautta kannattavuuden parantamiselle myös vaikeassa markkinatilanteessa.

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





”Hyvä IT-kumppani on vastuullinen lupauksissaan. Meille on tärkeää, että kumppani on täysillä sitoutunut ja kykenee huolehtimaan siitä, että kaikissa tilanteissa joku seisoo annettujen lupauksen takana”, sanoo Tokmanni-konsernin toimitusjohtaja Kyösti Kakkonen.

## SOLTEQIN JÄRJESTELMÄT OHJAAVAT TOKMANNIN TAVARAVIRTOJA

Vuosi 2008 oli Solteqin ja Tokmannin yhteistyössä kahden suuren uudistuksen vuosi. Vuosi käynnistyi Solteqin historian suurimmalla kassajärjestelmien kertatoimituksella 137:een Tokmanni-konsernin myymälään. Yhteistyö syveni, kun Tokmannin uusi Mäntsälän logistiikkakeskus valmistui. Tokmanni päätti ottaa Solteqin kumppaniksi rakentamaan koko konsernin kattavat järjestelmät toiminnan- ja varastonohjaukseen, ostojen optimointiin ja puheohjattuun keräilyyn. Päätöksen myötä Tokmanni keskitti Solteqille kaikki keskeiset operatiiviset tietojärjestelmänsä.

Järjestelmäuudistuksen taustalla oli Tokmannin halu keskittää seitsemällä eri paikkakunnalla sijainneet varastoyksiköt Mäntsälän logistiikkakeskukseen. Kesällä 2008 käyttöön otettu keskus on Suomen suu-

rin kerralla rakennettu kaupan logistiikkakiinteistö ja sen pinta-ala on noin 75 000 m<sup>2</sup>. Jakelukeskuksessa syntyy päivässä keskimäärin 40 000 keräilyrivä.

Logistiikkakeskuksen sydän on Solteq Merx -toiminnanohjausjärjestelmä. Sen avulla Tokmanni pystyy varmistamaan, että konsernin myymälöissä on oikeaa tavaraa oikeaan aikaan asiakkaiden saatavilla.

”Erilaiset lyhytkestoiset sesongit ovat käyttötarakaupalle erittäin tärkeitä. Solteq on virittänyt meille työkalut, joiden avulla voimme tehdä ostoissa nopeita päätöksiä ja saamme toteutettua samanlaisia hinnoittelumuutoksia konsernimme eri myymälöissä. Näin konsernimme eri myymälöissä on tarjolla tuotteita, joita asiakkaamme haluavat meiltä ostaa”, sanoo Tokmanni-konsernin toimitusjohtaja **Kyösti Kakkonen**.



# 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, hallit-

sevat asiakkuuksiaan sekä tehostavat taloushallintoaan.

Yksikön toiminta on vahvasti prosessiohjattu. Vahvuuksia ovat autokaupan liiketoimintaprosessien ymmärtäminen sekä monipuolinen autokaupan vaatimuksiin sovitettu tuotetarjonta. Yksikön palveluksessa on yhteensä 28 asiantuntijaa.

Autokaupan liikevaihto sisältyy kaupan liiketoimintasegmentin lukuihin.

# SOLTEQIN RATKAISUJEN AVULLA AUTOKAUPAN YKSIKÖN ASIAKKAAT OHJAAVAT LIIKETOIMINTAANSA, HALLITSEVAT ASIAKKUUKSIAAN SEKÄ TEHOSTAVAT TALOUSHALLINTOON.

## MARKKINATILANNE

Autoalan Tiedotuskeskuksen mukaan uusia henkilöautoja myytiin Suomessa kuluneena vuonna lähes 140 000 kappaletta, missä on 11,1 prosenttia kasvua edelliseen vuoteen. Vuoden lopulla kohonneet polttoaine- ja rahoituskustannukset sekä finanssikriisin aiheuttama epävarmuus näkyvät autokauppojen asiakkaiden pitkittyneinä tai siirtyneinä hankintapäätöksinä.

Epävarma markkinatilanne hillitsi myös uusien järjestelmien hankintaa. Asiakkaat panostivat uusinvestointien sijaan käytössä olevien järjestelmien kehitykseen. Autokaupan toimialan tietotekniikan kysyntä kohdistuu erilaisiin palveluihin ja lisäarvotuotteisiin, jota Solteq ja autoalan eri sidosryhmät tarjoavat. Solteq toteuttaa rajapintaliittymiä autoalan sidosryhmien palvelujen, omien lisäarvotuotteidensa ja autokaupan olemassa olevien järjestelmien välille.

## INVESTOINNIT

Solteqin autokaupan ratkaisut perustuvat yrityksen omaan 15 vuoden tuotekehitykseen ja kumppaneiden tarjontaan. Vuoden 2008 aikana yhtiö käynnisti Solteq CD -toiminnanohjausjärjestelmän modernisointi- ja kehitysprojektin, jonka tavoitteena on parantaa sovellusten keskinäistä kommunikaatiota sekä sanomaliikennettä ulkopuolisiin järjestelmiin. Samalla tehtiin päätös, että nykyistä järjestelmää tullaan kehittämään ja tukemaan vähintään seuraavat 10 vuotta.

## REFERENSSIT

Vuoden 2008 merkittävin toimitus oli Renaultin jälleenmyyjäverkostolle toteutettu takuujärjestelmien integraatio tehdasjärjestelmään. Uudistuksen avulla tiedot takuukorjauksista voidaan toimittaa tehtaalle suoraan jälleenmyyjien järjestelmistä.

## NÄKYMÄT VUODELLE 2009

Solteq odottaa, että Autokaupan yksikön liikevaihto pienenee vuonna 2009 vuoteen 2008 verrattuna. Yleinen taloustilanne tekee autokauppiasta investointien suhteen varovaisia. Autokaupan volyymin ennustetaan laskevan merkittävästi: Autoalan Keskusliitto arvioi, että vuonna 2009 Suomessa myydään 92 000 uutta autoa.

Mikäli ensirekisteröinneissä koetaan ennustetun kaltainen pudotus, on todennäköistä, että autokauppojen kyky tehdä uusia mittavia tietojärjestelmä uudistuksia on hyvin rajoitettu. Palvelumyynnin odotetaan kehittyvän vakaammin.

Toisaalta 1.4.2009 voimaan astuva autoveron muutos tulee teettämään merkittävästi työtä autokaupan tietojärjestelmiin. Autoverolain muutoksen myötä autojen verotusta muutetaan läpinäkyvämmäksi ja järjestelmiä tulee muuttaa vastaamaan uuden hinnoittelun vaatimuksia. Uudistuksen myötä siirrytään autoverottomiin ohjevähittäishintoihin.

Taloudellinen laskusuhdanne saattaa lisätä erilaisia liiketoimintajärjestelyjä autokaupassa. Tähän tulee myös Solteq palveluntarjoajana varautumaan.

Solteq CD:n kehitysprojektia jatketaan vuonna 2009. Tavoitteena on tukea entistä paremmin autokaupan liiketoimintaprosesseja ja antaa entistä paremmat mahdollisuudet asiakastiedon tehokkaan hyödyntämiseen.



# TEOLLISUUS

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

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

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

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

Toiminnanohjauksessa Solteq yhdistää kansainvälisten ohjelmistokumppaniensa SAP:n ja Microsoftin tuotteita sekä omaa toimialaosaamistaan yksilöllisiksi asiakasratkaisuuksi.

Kunnossapidon ja materiaalinhallinnan tietojärjestelmissä Solteqilla on vahva asema markkinoilla omilla tuotteillaan. Solteqin kunnossapitoratkaisujen avulla teollisuuslaitokset ennakoivat tuotantolinjojensa huoltotarpeita, seuraavat vikahistoriaa ja hallitsevat koneiden ylläpitoon liittyviä materiaali- virtoja ostoista varastointiin.

Solteqin kunnossapitoratkaisuja ja niihin liittyviä asiantuntijapalveluja käyttää noin 370 asiakasta parissakymmenessä maassa. Yritykset edustavat muun muassa energia- ja tuotantolaitoksia, prosessi- ja konepajateollisuutta sekä kunnossapidon palveluyrityksiä. Kunnossapidon ja materiaalihallinnan ratkaisut perustuvat pääosin 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

Vuosi 2008 oli Solteqin Teollisuus-yksikölle kaksijakoinen sekä toiminnanohjaushankkeissa että kunnossapidon tietojärjestelmätoimituksissa.

Solteq menestyi erinomaisesti uusissa isoissa toiminnanohjausjärjestelmähankkeissa, joiden kysyntätilanne markkinoilla yleisesti oli vaisu. Menes-

tys oli seurausta tehokkaasta projektinhoidosta ja harkiten kohdennetuista myyntipanostuksista.

Pk-yritysten toiminnanohjausjärjestelmähankkeissa Solteq ei kyennyt täysimittaisesti vastaamaan markkinoiden kysyntään. Erityisesti vuoden alkupuolella Microsoft Dynamics NAV -järjestelmien kysyntä ylitti selvästi yhtiön toteutuskapasiteetin, kun Dynamics NAV -asiantuntijat olivat täystyöllistettyjä. Vuonna 2009 Solteq panostaa NAV-asiantuntijoiden rekrytointiin, jos pk-yritysten toiminnanohjausinvestoinnit säilyvät aktiivisina.

Kunnossapidon tietojärjestelmissä Solteq menestyi odotuksia paremmin pk-yritysten hankkeissa. Kunnossapidon ja materiaalihallinnan järjestelmä- ja palvelukysyntä jatkoi kasvuaan, mikä vahvisti Solteqin asemaa Suomen markkinajohtajana.

Suuryritysten kunnossapitohankkeissa Solteqin tavoitteet toteutuivat osittain. Solteq toteutti vuoden aikana isoja kunnossapidon tietojärjestelmähankkeita, joista osa sitoi henkilöstöresursseja ennakoitua enemmän. Tästä johtuen yksikön kannattavuus heikkeni edellisvuoteen verrattuna.

## REFERENSSIT

Teollisuus-yksikön vuoden 2008 suurimpia toiminnanohjausprojekteja oli Helsingin yliopiston rahastolle toimitettu SAP-toiminnanohjausjärjestelmä. Järjestelmä kattaa taloushallinnon eri osa-alueet kuten sähköisen laskutuksen ja matkahallinnan. Sen avulla HY:n rahastot automatisoi laskujen kierrätystä ja tehostaa raportointiaan. Uudistuksen tavoitteena oli parantaa HY:n rahastojen toimintojen tehokkuutta ja läpinäkyvyyttä sekä hakea kustannussäästöjä.

# SOLTEQIN KUNNOSSAPITORATKAISUJEN AVULLA TEOLLISUUSLAITOKSET ENNAKOIVAT TUOTANTOLINJOJENSA HUOLTOTARPEITA, SEURAAVAT VIKAHISTORIAA JA HALLITSEVAT KONEIDEN YLLÄPITOON LIITTYVIÄ MATERIAALIVIRTOJA OSTOISTA VARASTOINTIIN.

Metallikonserni Componentalle toteutettiin SAP-käyttöönotto yhtiön Porin yksikössä ja käynnistettiin Hollannin toimipisteissä.

Kunnossapidon tietojärjestelmissä Solteq toteutti uudistuksia muun muassa Rautaruukille, Vantaan Energialle ja Kotkan Energialle.

Vuonna 2007 käynnistyneessä Rautaruukin projektissa parannetaan ennakoivan kunnossapidon tasoa ja sitä kautta käyntivarmuutta ja kustannustehokkuutta. Järjestelmä otettiin käyttöön Ruukki Productionin Raahen tehtaalla ja sillä on yli 1400 käyttäjää. Projekti jatkuu vuonna 2009.

Solteq toimitti Vantaan Energialle uuden kunnossapitojärjestelmän, joka kattaa koko konsernin, muun muassa voimalaitokset ja lämpöverkot. Vantaan Energia hoitaa järjestelmän avulla kaikki työtilaukset, ylläpitää laite- ja nimikerekisteriä sekä tilaa tarvittavat varaosat.

Koko konsernin kattava kunnossapitojärjestelmä toimitettiin myös Kotkan Energialle. Järjestelmä auttaa ennakoimaan ja priorisoimaan huoltotoimenpiteitä sekä tekee varastonhallinnasta systemaattista.

## INVESTOINNIT

Teollisuus-yksikkö panosti investoinneissa vuonna 2008 kunnossapito liiketoiminnan käynnistämiseen Venäjällä ja yhdessä **Microsoftin kanssa toteutettiin** ohjelmistokehityksen.

Solteqin tytäryhtiö OOO Solteq Russia rekisteröitiin Venäjän kaupparekisteriin huhtikuussa 2008. Vuoden aikana Pietarissa sijaitsevaan toimistoon on rekrytoitu paikallista henkilökuntaa ja toteutettu erilaisia myynti- ja markkinointitoimenpiteitä.

Solteqin pääkohderyhmänä Venäjällä ovat Pietarin alueelle investoivat ulkomaiset yritykset, jotka haluavat rakentaa uusien tuotantolaitosten-

sa tietojärjestelmät siten, että ne vastaavat muiden yksiköiden järjestelmiä ja integroituvat niihin saumattomasti. Päämääränä on yhtenäistää järjestelmät ja saada siten toiminta mahdollisimman saumattomaksi ja läpinäkyväksi. Lisäksi yhä useampi venäläinen yritys haluaa investoida kunnossapitojärjestelmiin.

## NÄKYMÄT VUODELLE 2009

Vuoden 2009 alussa Solteqin Teollisuus-yksikön markkinaympäristöä leimasi yleinen epävarmuus. Finanssimarkkinoilta syyskuussa alkanut levottomuus levisi vuoden 2008 lopussa suomalaisiin suuriin ja keskisuuriin yrityksiin. Solteqin asiakaskunnassa on neuvoteltu useiden tuhansien työpaikkojen vähentämisestä. Epävarmuus näkyy uusien toiminnanohjausjärjestelmähankkeiden lykääntymisenä ja kehityksen ennakoimaan jatkuvan koko vuoden 2009.

Solteq ennakoi, että Teollisuus-yksikön liikevaihto pysyy vuonna 2009 samalla tasolla kuin vuonna 2008. Vuonna 2009 yhtiön panostukset ovat kannattavuudessa. Teollisuus-yksikkö tavoittelee vuonna 2009 selkeästi positiivista liiketulosta.

Heikentyneestä suhdannetilanteesta huolimatta IT-ratkaisujen kysynnän ennakoimaan säilyvän kotilaisen hyvänä energiatoimialalla sekä julkisen sektorin hankinnoissa.

Valoisimmalta markkinatilanne näyttää kunnossapidon ja materiaalienhallinnan tietojärjestelmissä, joissa kysyntätilanne säilyi hyvällä tasolla koko vuoden 2008 ajan. Kunnossapito- ja materiaalinhallintajärjestelmien kehityshankkeilla haetaan mittakaavaetuja, kun esimerkiksi isossa konsernissa eri toimipaikkojen ostot voidaan keskittää. Solteq arvioi,

että yritysten säästötoimenpiteet ja tuottavuuden parannusohjelmat ruokkivat kunnossapidon ja materiaalihallinnan tietojärjestelmien kysyntää edelleen vuonna 2009.

Venäjän markkinoilla toimivan OOO Solteq Russian toimintaympäristö muuttui aiempaa haastavammaksi, kun ulkomaisten yritysten tehdasinves-

toinneissa Venäjälle on monessa tapauksessa otettu aikalisä. Vaikka rahoitusehtojen kiristyminen hidastaa tuotantolaitosinvestointeja ja siten siirtää tietojärjestelmätarpeita tulevaisuuteen, ovat kunnossapitojärjestelmien markkinat esimerkiksi Pietarin alueella edelleen hyvin lupaavat. Vuonna 2009 Solteq lisää myyntipanostuksia alueella.

## KEHITYSYHTEISTYÖ MICROSOFTIN KANSSA TÄHTÄÄ KASVUUN

Solteqin tärkein tuotekehityshanke vuonna 2008 oli yhdessä Microsoftin kanssa toteutettava kunnossapidon toiminnanohjausjärjestelmä. Yhteistyön tavoitteena on luoda ratkaisu teollisuusyritysten tarpeisiin, joihin nykyiset ratkaisut eivät tulevaisuuden muuttuvassa toimintaympäristössä kaikissa tapauksissa tehokkaasti vastaa. Uusi järjestelmä on rakennettu Microsoftin teknologia-alustalle.

Uusi kunnossapidon, materiaalihallinnan sekä operatiivisen omaisuudenhallinnan ohjelmistoratkaisu perustuu Solteqin yli 20 vuoden aikana muodostuneeseen osaamiseen ja sadoilta kunnossapidon asiakkailta kerättyihin kokemuksiin sekä Microsoft Dynamics AX -teknologiaan.

Solteqin kehittämä ohjelmistoratkaisu tuo apua yrityksille, jotka haluavat seurata tarkasti käyttöomaisuusinvestointien kustannusvaikutuksia nii-

den koko elinkaaren ajan. Kyseessä on operatiivisen omaisuudenhallinnan (Enterprise Asset Management, EAM) ratkaisu, jonka avulla organisaatiot saavat tarkan kuvan käyttöomaisuutensa tehokkuudesta ja panostustarpeista. Uusi EAM-ratkaisu täydentää Solteqin nykyisiä kunnossapitoratkaisuja tuomalla niihin uusia toiminnallisuuksia. Ratkaisu hyödyttää varsinkin tiukassa kilpailuympäristössä toimivia yrityksiä, jotka hakevat uusia tapoja kannattavuutensa ja kilpailukykyänsä vahvistamiseen.

Solteqin tavoitteena on olla suunnannäyttäjä kunnossapidon, materiaalihallinnan sekä operatiivisen omaisuudenhallinnan ohjelmistoratkaisuissa, jotka parantavat tuottavuutta ja omistaja-arvoa. Yhteistyön myötä Solteqin asema vahvistuu, kun Microsoftin kanssa toteutettua ratkaisua voidaan viedä kotimaisille ja kansainvälisille markkinoille.



# TIEDONHALLINTA

TIEDONHALLINTA-YKSIKKÖ TARJOAA ASIAKKAILLE PERUSTIETOJEN HARMONISOINTIA JA HALLINTAA. HARMONISOINNIN TAVOITTEENA ON TIETOJÄRJESTELMIIN TALLENNETUN TIEDON LAADUN PARANTAMINEN. PERUSTIETOJEN HALLINNALLA ASIAKAS PYSTYY JOHTAMAAN TOIMINTAA ENTISTÄ TÄSMÄLLISEMMIN INTEGROIDUISSA JÄRJESTELMISSÄ.



## PERUSTIETOJEN HARMONISOINNIN TAVOITTEENA ON TIETOJÄRJESTELMIIN TALLENNETUN TIEDON LAADUN PARANTAMINEN.

Tiedonhallinta aloitti omana operatiivisena yksikkönään vuoden 2008 alusta ja se työllistää 22 ammattilaista. Yksikön vahvuutena on toimialan huippuosaaminen ja lähes 10 vuoden kokemus perustietojen (tuotetiedot, asiakas- ja toimittajatiedot) harmonisoinnista globaaleissa projekteissa ja ylläpitopalveluissa. Vahva ammattitaito näkyy myös yksikön toteuttamissa projekteissa, joissa aikataulujen pitävyys ja kustannusten ennakointi ovat saaneet asiakkailta kiitosta.

### MARKKINATILANNE

Tietojärjestelmien perustietojen yhtenäistäminen on eri tutkimusyhtiöiden mukaan merkittävä kasvualue lähivuosina. Perustietojen hallinta on suuryrityksissä jo vallitseva trendi, mutta myös pienemmät organisaatiot ovat vähitellen kiinnostuneet harmonisoinnin hyödyistä.

Markkinan kasvaessa kilpailu kiristyy, sillä myös kansainväliset ohjelmistoyritykset pyrkivät laajentamaan tarjontaa harmonisoinnissa. Solteqin Tiedonhallinnan yksikkö toimii kuitenkin ohjelmistoriippumattomasti ja keskittyy asiakkaiden liiketoiminnan prosessien parantamiseen. Pitkä kokemus toimialalta ja testatut palvelumallit antavat Solteqille hyvät mahdollisuudet kasvattaa liiketoimintaansa.

Suomalaiset yritykset ovat olleet tiedonhallinnan ratkaisussa edelläkävijöitä. Esimerkiksi tutkimusyhtiö Gartner on ennustanut vuonna 2008, että perustietojen hallintaa tullaan tarjoamaan sovellusvuokrauksena muutaman vuoden päästä. Solteq on tarjonnut tätä asiakkailleen jo vuodesta 2005.

Vuoden 2008 loppua kohti yritykset siirsivät hankintojaan laajoista järjestelmäudistuksista hankkeisiin, joilla pyritään hakemaan nykyjärjestel-

miin lisää tehokkuutta sekä kustannussäästöjä. Solteqissa suuntaus on näkynyt harmonisointiprojektien lukumäärän kasvuna ja keskikoon pienentymisenä. Myös palvelujen kysyntä hidastui vuoden loppua kohti merkittävästi. Teollisuusyritysten investointipäätökset viivästyivät, mikä näkyi uusien projektien aloituksissa.

Solteq uskoo yritysten panostavan tiedonhallintaan myös laskusuhdanteessa, koska harmonisoinnilla saavutetaan selkeitä säästöjä lyhyellä takaisinmaksuajalla. Taloudellisen laskusuhdanne saattaa myös kasvattaa yritysjärjestelyjen määrää. Tiedon oikeellisuus on tärkeää esimerkiksi integroitaessa uusia toimipisteitä olemassa oleviin järjestelmiin.

Tiedonhallinta-yksikön koko vuoden 2008 liikevaihto ja tulos eivät olleet tyydyttävällä tasolla. Projektitoiminta jäi tavoitteistaan, mutta palveluliiketoiminta kehittyi myönteisesti. Projektien myynnissä uusi yksikkö ei osannut vielä hyödyntää koko Solteqin asiakkuuksia riittävästi. Myynnin uudelleenjärjestelyn myötä kehitys kuitenkin kääntyi vuoden aikana myönteisempään suuntaan.

### INVESTOINNIT

Haastavassa taloustilanteessa Solteq organisoii myynnin resurssit uudelleen ja siirsi lisää henkilöitä myymään Tiedonhallinta-yksikön palveluja. Vuoden 2008 lopulla yksikköön perustettiin erillinen tiimi, joka keskittyy tuottamaan asiakkaille säästöjä asiakkaiden olemassa olevista järjestelmistä. Tiimi analysoi järjestelmän sisältämät tiedot ja laskee asiakkaalle harmonisoinnilla saavutettavissa olevat kustannussäästöt. Uusi kehäänkärkitiimi teki ensimmäiset kauppansa vuoden lopussa.

Myynnin ohella Tiedonhallinta-yksikkö panosti palveluliiketoiminnan kehittämiseen. Yksikön asiantuntijat perehtyivät uusiin tiedonhallinnan soveluksiin sekä kehittivät toimitusprosesseja vastaamaan paremmin asiakkaiden tarpeita. Prosessimallien avulla projektien toimitus helpottuu ja myös asiakkaat voivat ottaa tuloksia nopeammin käyttöön.

## REFERENSSIT

Tiedonhallinnan yksikön pääasiallinen asiakaskunta löytyy edelleen teollisuusyrityksistä. Kiinnostuksen perustietojen harmonisointiin ennakoidaan kasvavan jatkossa teknisessä tukkukaupassa ja vähittäiskaupan alalla. Myös julkishallinnon organisaatiot ovat kasvamassa määrin potentiaalisia asiakkaita. Tiedonhallinnan projektien ja toimitusten osalta asiakkaan toimialalla ei ole suurta merkitystä. Asiakkaat hakevat toimintaansa läpinäkyvyyttä ja luotettavaa ohjaustietoa päätöksenteon tueksi.

**Rautaruukin materiaalihallinnan järjestelmän harmonisointiprojekti** oli vuoden 2008 merkittävin teollisuuden referensseistä. Julkisen sektorin projekteista Maavoimien Materiaalilaitokselle toteutettu Puolustushallinnon Materiaalinimikkeistön harmo-

nisointisuunnitelma oli yksi tärkeimmistä. Nimikkeistökeskus on perustettu hallinnoimaan ja ylläpitämään Suomen puolustusvoimien materiaalinimikkeistöä. Siihen sisältyvät kaikki maa-, meri- ja ilma-voimien käyttämät materiaalinimikkeet.

Kaikkia yksikön toimittamia projekteja yhdistivät nopea takaisinmaksuaika ja saavutetut konkreettiset hyödyt asiakkaan toiminnassa.

## NÄKYMÄT VUODELLE 2009

Tehostuneen myyntitoiminnan ansiosta Tiedonhallinta-yksiköllä näyttää olevan paremmat edellytykset onnistua ja yksikön liikevaihdon ennakoidaan kasvavan vuonna 2009. Uusia sopimuksia on syntynyt nopeassa tahdissa, joskin projektien koot ovat pienempiä vuoteen 2008 verrattuna ja painottuvat entistä enemmän asiakkaiden yleisiin tehostamistoimiin.

Lisäresurssien palkkaamiseen ei ole näillä näkymin tarvetta. Projektien toimituskyvystä pidetään huolta prosessitoimintoja kehittämällä. Tietojen harmonisoinnin trendi tulee taloudellisesta taantumasta huolimatta vahvistumaan ja tulee parantamaan Tiedonhallinnan yksikön palvelujen kysyntää.

PERUSTIETOJEN HARMONISOINNILLA  
SAAVUTETAAN SELKEITÄ SÄÄSTÖJÄ LYHYELLÄ  
TAKAISINMAKSUAJALLA.

”Nimiketietojen harmonisointi alentaa varaston ylläpitokustannuksia ja säästää varaosien osto- ja kuljetuskustannuksissa”, sanoo varastoesimies Virpi Heikkilä Ruukin Raahen tehtaalta.



## HUOLELLISUUS HARMONISOINNISSA KANNATTAA

Rautaruukki-konsernin Raahen terästehdas oli ottamassa käyttöön Solteqin Arttu-kunnossapitojärjestelmää ja laajentamassa SAP-toiminnanohjausjärjestelmänsä käyttöä materiaalihallintaan. Jotta molemmista järjestelmistä saataisiin kaikki hyödyt täysimääräisesti käyttöön, päätettiin samalla kunnossapidon nimikkeiden harmonisoinnista. Solteqin toteuttamassa projektissa karsittiin 20 000 päällekkäistä tai poistunutta nimikettä.

”Projektin tavoitteena oli pitää oikeaan aikaan saatavilla oikea määrä oikeita kunnossapidon varaosia. Kun nimiketiedot ovat paikkansapitävät, voidaan varaston hankintoja optimoida. Nimiketietojen yhtenäisyys alentaa varaston ylläpitokustannuksia, varaosien osto- ja kuljetuskustannuksia sekä vähentää tavarantoimittajien lukumäärää”, sanoo varastoesimies **Virpi Heikkilä** Ruukin Raahen tehtaalta.

Harmonisoinnilla pyritään Ruukissa merkittäviin yksinkertaistuksiin. Kun aiemmin Raahessa oli käytössä 7 000 tavararyhmää, on nyt tavoitteena 27 ryhmää.

”Kun projektin alussa laskimme nimikkeistömme määräksi 55 000 nimikettä, karsiutui nimikkeistö poistuneiden ja päällekkäisten nimikkeiden myötä 35 000:een aktiivisessa käytössä olevaan nimikkeeseen. Tietojärjestelmien siivoaminen ulottui lopulta nimikkeiden lisäksi myös varastohyllyihin, kun hyllyiltä siivottiin yli 4 000 työkalua.”

Raahen tehtaan kunnossapitonimikkeistö on suurin koko konsernissa. Harmonisoinnin avulla Ruukki luo globaalisti tunnistettavan materiaalihallinnon nimikkeistön, joka voidaan ottaa käyttöön konsernin muillakin toimipaikoilla. Yhteinen nimikkeistö tehostaa hankintoja, varastointia ja materiaalinohjausta konsernin eri tuotantolaitoksissa.

# HALLINNOINTIPERIAATTEET

Solteq Oyj on julkisesti noteerattu osakeyhtiö, jonka päätöksenteossa ja hallinnoinnissa noudatetaan Suomen osakeyhtiölakia, muita julkisesti noteerattuja yhtiöitä koskevia säädöksiä sekä yhtiön yhtiöjärjystä. Lisäksi yhtiö noudattaa Helsingin Pörssin, Arvopaperimarkkinayhdistys ry:n Suomen listayhtiöiden hallinnointikoodia (Corporate Governance) sekä Helsingin Pörssin sisäpiiriohjetta.

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

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

## YHTIÖKOKOUS

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

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

Tarvittaessa yhtiön hallitus kutsuu koolle ylimääräisen yhtiökokouksen.

## HALLITUS

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

- konsernin strategiasta
- osavuosisikastausten 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, Veli-Pekka Jokiniva, Markku Pietilä ja Jukka Sonninen ovat yhtiöstä riippumattomia. Ari Heiniö, Veli-Pekka Jokiniva ja Jukka Sonninen ovat lisäksi yhtiön merkittävistä omistajatahoista riippumattomia.

Tilikaudella 2008 hallituksella oli 13 kokousta. Hallituksen jäsenten keskimääräinen osallistuminen kokouksiin oli 88 prosenttia.

## 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 tehtävään voidaan valita ainoastaan keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja. Tilintarkastaja valitaan tehtävänsä toistaiseksi. Tilintarkastajana toimi vuonna 2008 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 toimitusjohtajalle. 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 2.6.2008 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 arvonmuodotukseen vaikuttaviin hankkeisiin, kuuluvat yhtiön hankekohtaiseen sisäpiiriin.

Solteq Oyj ylläpitää pysyvää sisäpiirirekisteriään Euroclear Finland Oy:n (ent. Suomen Arvopaperikeskus Oy) NetSire-järjestelmässä. Sisäpiiriläisten ajantasaiset omistustiedot ovat nähtävillä Euroclear Finlandin toimitiloissa Helsingissä osoitteessa Urho Kekkosen katu 5 C, 8. krs.

# 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 2009	JULKAISUPÄIVÄ
Vuoden 2008 tilinpäätöstiedote	28.1.2009
Osavuositarkastus 1-3/2009	22.4.2009
Osavuositarkastus 1-6/2009	12.8.2009
Osavuositarkastus 1-9/2009	21.10.2009

## YHTIÖKOKOUS

Solteq Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään perjantaina, 27. päivänä maaliskuuta 2009 klo 15.00 yhtiön pääkonttorissa osoitteessa Eteläpuisto 2 C, Tampere. Oikeus osallistua yhtiökokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään 17.3.2009 merkitty Euroclear Finland Oy:n pitämään yhtiön osakelueteloon.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, on ilmoitettava osallistumisestaan yhtiön pääkonttoriin viimeistään maanantaina, 23.3.2009 klo 16.00 mennessä.

## PÖRSSITIEDOTTEET 2008

- 18.12.2008 - Solteqin taloustiedotus vuonna 2009
- 15.10.2008 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.9.2008
- 13.08.2008 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-30.6.2008
- 21.05.2008 - Omien osakkeiden hankinta
- 16.04.2008 - Solteq laajentaa liiketoimintaansa Pietariin
- 16.04.2008 - SOLTEQ OYJ:N OSAVUOSIKATSAUS 1.1.-31.3.2008
- 28.03.2008 - Solteq Oyj:n yhtiökokouksen päätökset
- 20.03.2008 - Hovioikeuden tuomio Solteq Oyj:n ja Arokarhu Oy:n riita-asiassa
- 19.03.2008 - Solteq Oyj:n vuosikertomus ja vuosikooste 2007
- 27.02.2008 - Muutoksia Solteqin taloustiedotusaikatauluihin vuonna 2008
- 27.02.2008 - Solteqin osakepalkkiojärjestelmä vuosille 2008-2010
- 27.02.2008 - Kutsu varsinaiseen yhtiökokoukseen
- 27.02.2008 - Omien osakkeiden hankinta
- 15.02.2008 - Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II
- 30.01.2008 - SOLTEQ OYJ:N TILINPÄÄTÖSTIEDOTE 1.1.-31.12.2007
- 04.01.2008 - Solteqin osakkeiden merkintä optio-ohjelmalla II

## LEHDISTÖTIEDOTTEET 2008

- 25.11.2008 - Solteq ja Microsoft ottavat yhteistyössään uuden askeleen
- 17.11.2008 - Solteq uudistaa Suomen apteekkijärjestelmät yhteistyössä Pharmadatan kanssa
- 03.11.2008 - Microsoft Dynamics NAV ohjaa vihannekset tuoreina kauppaan
- 07.10.2008 - Solteq Oyj:n osavuosisikatsausinfo 10.11.2008
- 06.10.2008 - Solteq toimittaa tietojärjestelmät Tokmannin uuteen logistiikkakeskukseen
- 29.09.2008 - Kotkan Energia keskitti voimalaitostensa kunnossapidon Solteqin ratkaisulla
- 10.09.2008 - Koivunen Oy optimoi varaosaostonsa Solteqin toimittamilla järjestelmillä
- 19.08.2008 - Onninen uudistaa sähköistä asiakaspalveluaan Solteqin järjestelmällä
- 07.08.2008 - Vantaan Energia tehosti kunnossapitoaan Solteqin ratkaisulla
- 03.06.2008 - Solteq siivittää kosmetiikkaketju Lushin Suomeen
- 07.05.2008 - Anttila uudistaa Hämeenkylässä jakelukeskuksen varastonohjausjärjestelmän
- 20.03.2008 - Solteq Oyj:n osavuosisikatsausinfo 16.4.2008
- 11.03.2008 - Omien osakkeiden hankinta 10.03.2008
- 13.02.2008 - Solteq Industry Solution on uusi ratkaisu teollisuudelle
- 07.02.2008 - Solteq toimittaa Respectalle yhden Suomen suurimmista Microsoft Dynamics NAV-toiminnanohjausjärjestelmistä
- 15.01.2008 - Solteq Oyj:n tilinpäätösinfo 30.1.2008
- 08.01.2008 - Solteqilta toiminnanohjausjärjestelmä Helsingin yliopiston rahastojen tarpeisiin



# SOLTEQ

ETELÄPUISTO 2 C  
33200 TAMPERE

ATOMITIE 2 B  
00370 HELSINKI

VESIJÄRVENKATU 21  
15140 LAHTI

RAATIHUONEENKATU 2  
13100 HÄMEENLINNA

PIRKKALAISTIE 3  
37100 NOKIA

PUHELINVAIHDE 0201 4444  
[WWW.SOLTEQ.COM](http://WWW.SOLTEQ.COM)





**S O L T E Q**