



Tavoitteena kannattava kasvu

Yhtiökokous

Repe Harmanen, toimitusjohtaja

16.3.2015

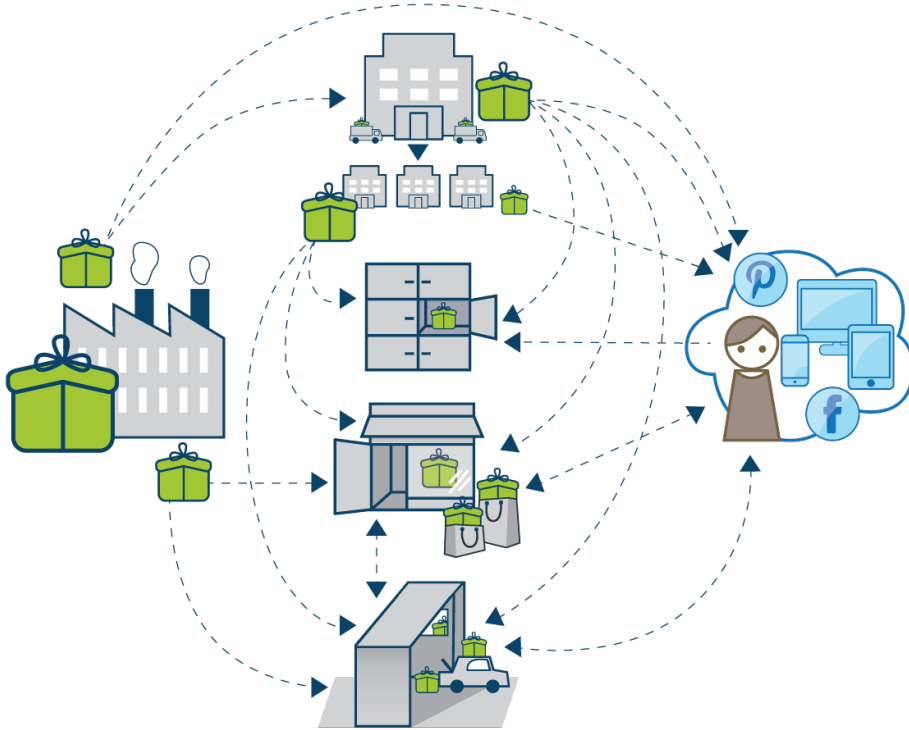
Asiakaslupauksemme

Takaamme jatkuvuuden
ja teemme tulevaisuuden
ajallaan ja rahallaan.

1. Toimintamme

Merkittävin osa liiketoiminnastamme tulee kaupan alan liiketoimintakriittisistä ohjelmistopalveluista

Sujuva ja tehokas kaupan arvoketju

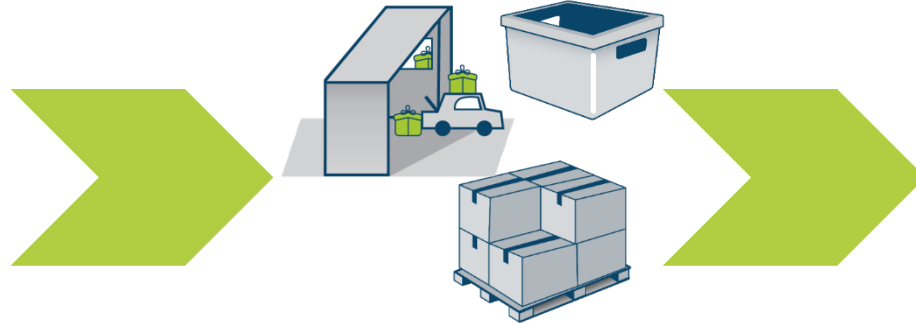


Solteqin ohjelmistopalvelut mahdollistavat monikanavaisen kansainvälisen kaupan, sujuvan ja tehokkaan logistiikan sekä laajentavat kuluttajien ostomahdollisuuksia.

Solteqin ohjelmistopalvelut kattavat kaupan koko arvoketjun



Tukkukauppa



Logistiikka



**Kuluttajakauppa ja
-palvelut sekä
HoReCa**

Solteq tarjoaa kestävästä kumppanuudesta ja markkinoiden laajimman valikoiman palveluja kaupan arvoketjulle toimitusketjun optimoinnista kuluttaja-asiakastiedon hallintaan.

Liiketoiminnan muodostuminen

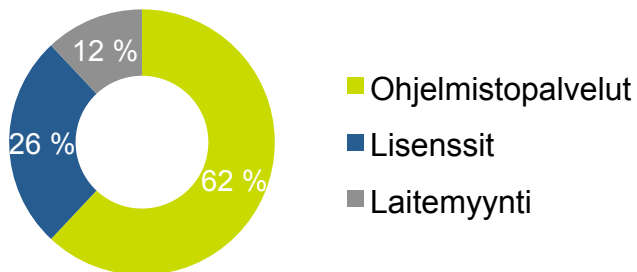
| | | |
|------------------------------|--|---|
| Osuus liikevaihdosta 2014 | Ohjelmistopalvelut kaupan alalle | Tuotteet palveluiden toiminnanohjaukseen |
| Liiketoiminta-segmentit | 35,9 MEUR (87 %) | 5 MEUR (13 %) |
| Tarjoama perustuu | Päivittäis- ja erikoistavarakauppa; HoReCa; Tukkukauppa, Logistiikka ja Palvelut Omat ja tunnettujen ohjelmistokumppanien ratkaisut; toimialakohtaiset ratkaisut; Solteqin asiakaskohtaiset lisäarvotuotteet | Palveluiden toiminnanohjaus Oma tuotekehitys |
| Liiketoiminnan muodostuminen | Projektitoimitukset (n. 30 % liikevaihdosta) Määritys, ohjelmistopalvelut, integraatioprojektit Toistuva yhteistyö ja jatkuvat palvelut (n. 70 % liikevaihdosta) Ylläpito- ja kehityspalvelut, 24h-asiakaspalvelu | |
| Asiakassuhde | Suora | Suora ja kanava |
| Asiakkaat | Vähittäis- ja päivittäistavarakauppa Erikoiskauppa ja kauppakelijat Tukkukauppa ja logistiikka Autokauppa Hotellit ja ravintolat | Teollisuuden tuotantolaitokset Kuntien tekniset toimet Kunnossapito ja -huoltoyritykset |

2. Vuosi 2014

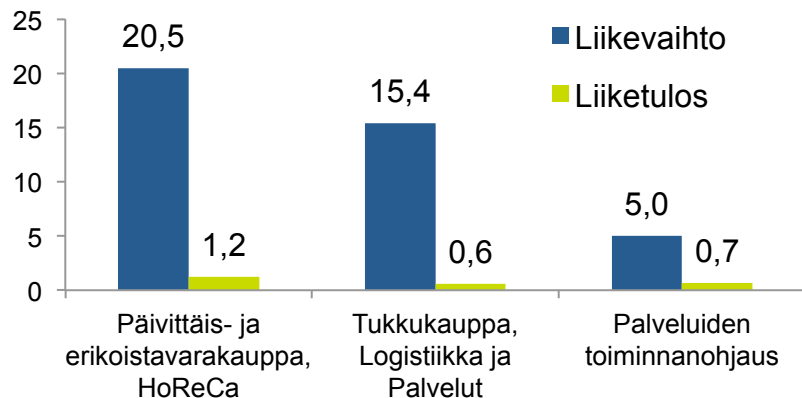
Kaupan alan investointien hiipussa
onnistuimme kasvamaan

Kasvua useilla mittareilla vuonna 2014

Liikevaihto (M€) toiminnoittain



Liikevaihto (M€) segmenteittäin



16.3.2015

Repe Harmanen, toimitusjohtaja

Liikevaihto
40,9 MEUR (38,1)

Osinkoehdotus
0,03 € (0,06)

Liiketulos-%
6,1 (5,6)

Osakekohtainen tulos 0,13 € (0,11)

Liiketulos
2,5 MEUR (2,1)

Omavaraisuusaste
48 % (43,5)

Poimintoja vuodesta 2014

Maaliskuu

- Strategian ja taloudellisten tavoitteiden 2014–2018 päivitys

Lokakuu

- Tuotanto- ja kustannusrakenteen tehostaminen

Joulukuu

- Palveluiden toiminnanohjaus -segmentin tytäryhtiöittäminen

Kesäkuu

- Merkittävä ohjelmistokauppa SOK:n ravintolatoimintojen kokonaisjärjestelmästä

Syyskuu

- Laaja kassalaituudistus Alkolle

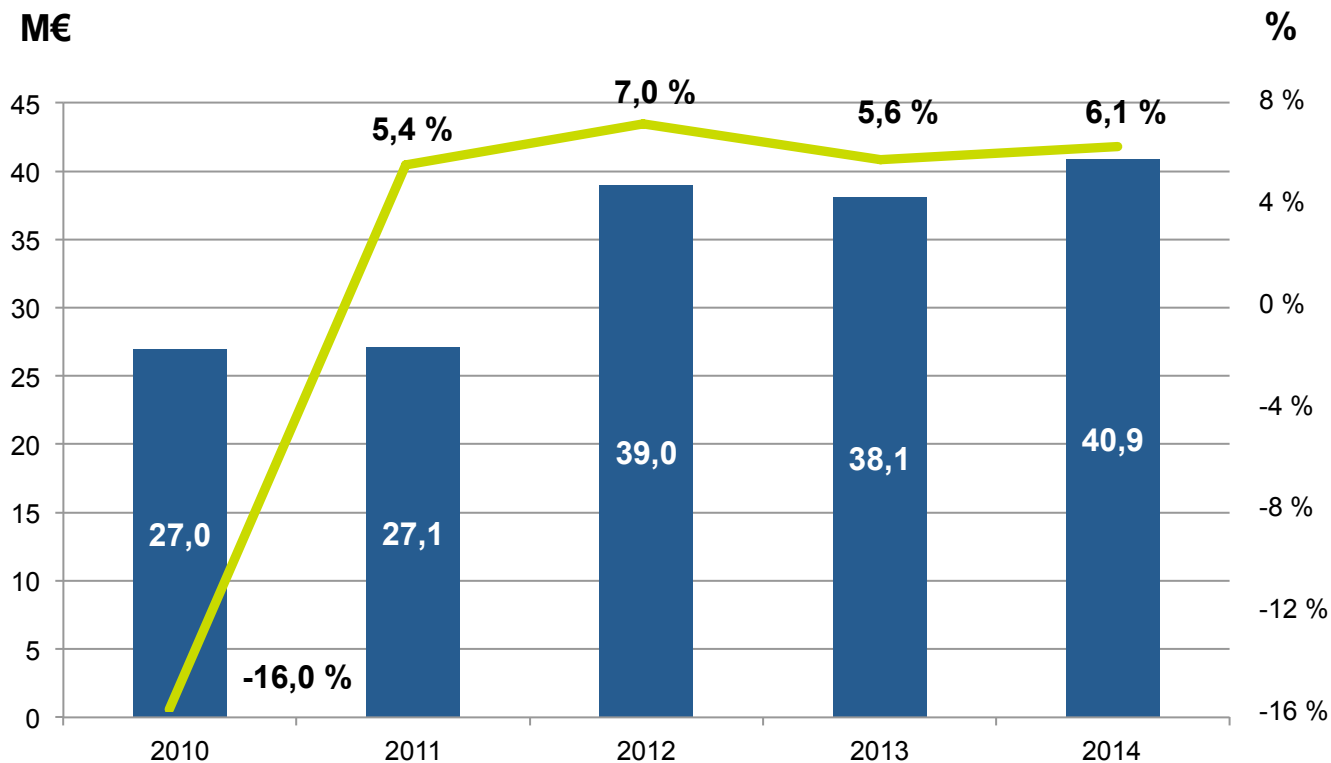
Marraskuu

- Merkittävä yhteistyösopimus KuntaPro Oy:n kanssa

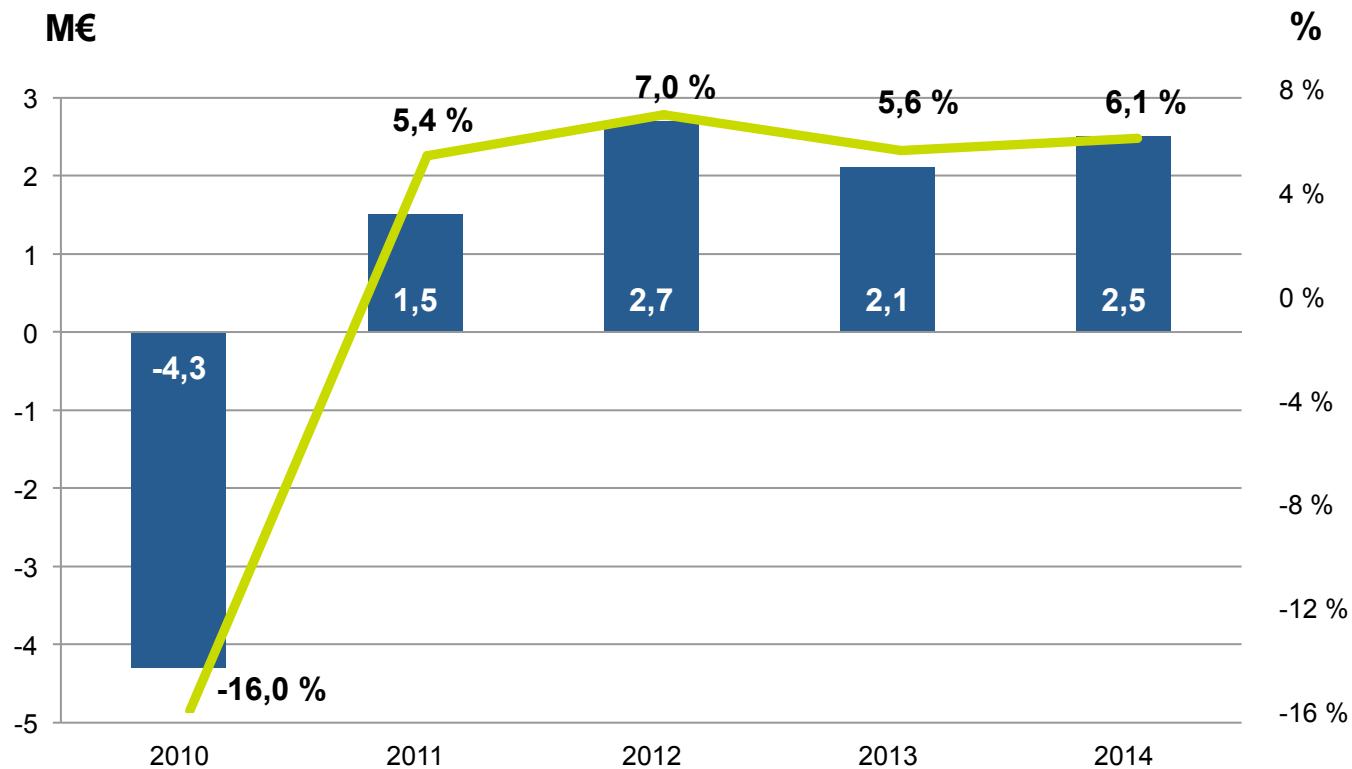
3. Kehitys 2010–2014 lukuina

Kehitystä useilla mittareilla

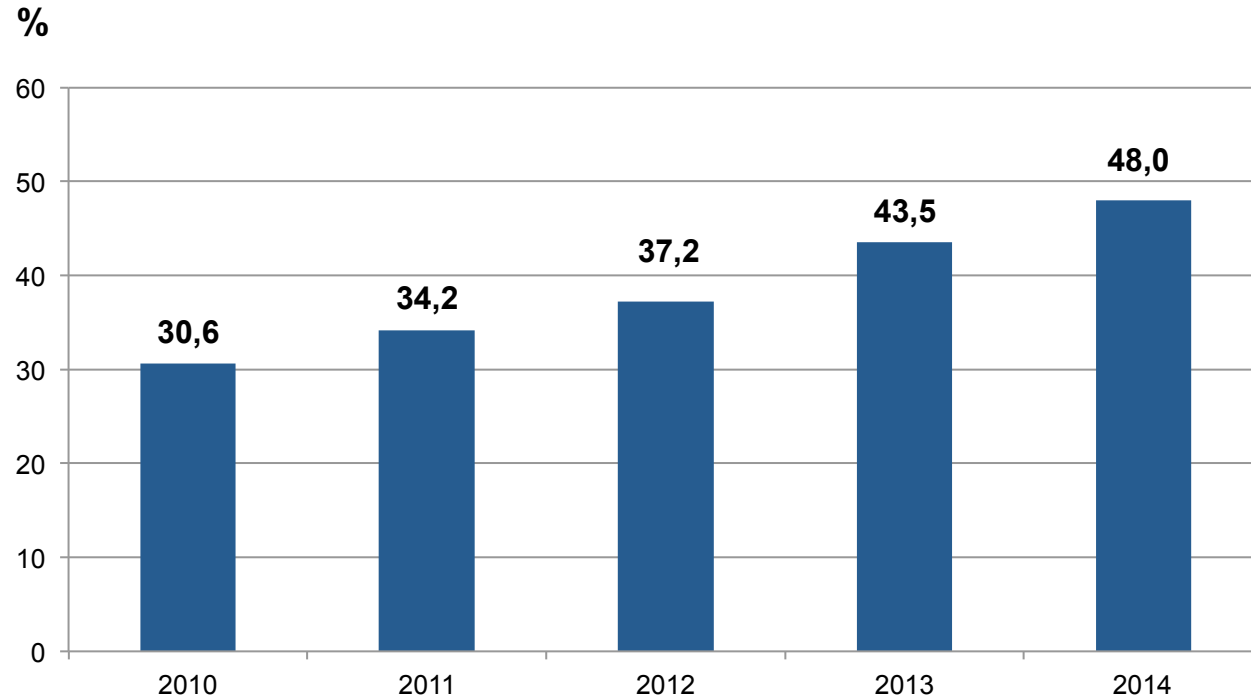
Liikevaihto (MEUR) ja liiketulos, % liikevaihdosta



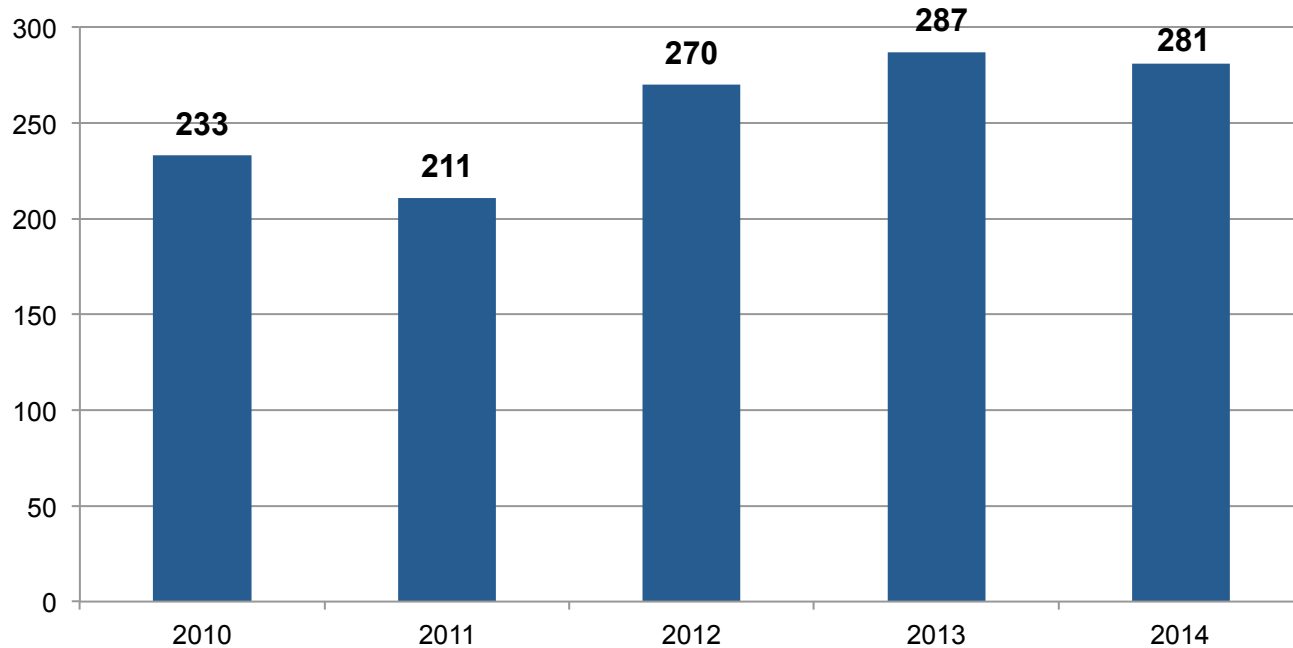
Liiketulos (MEUR) ja liiketulos, % liikevaihdosta



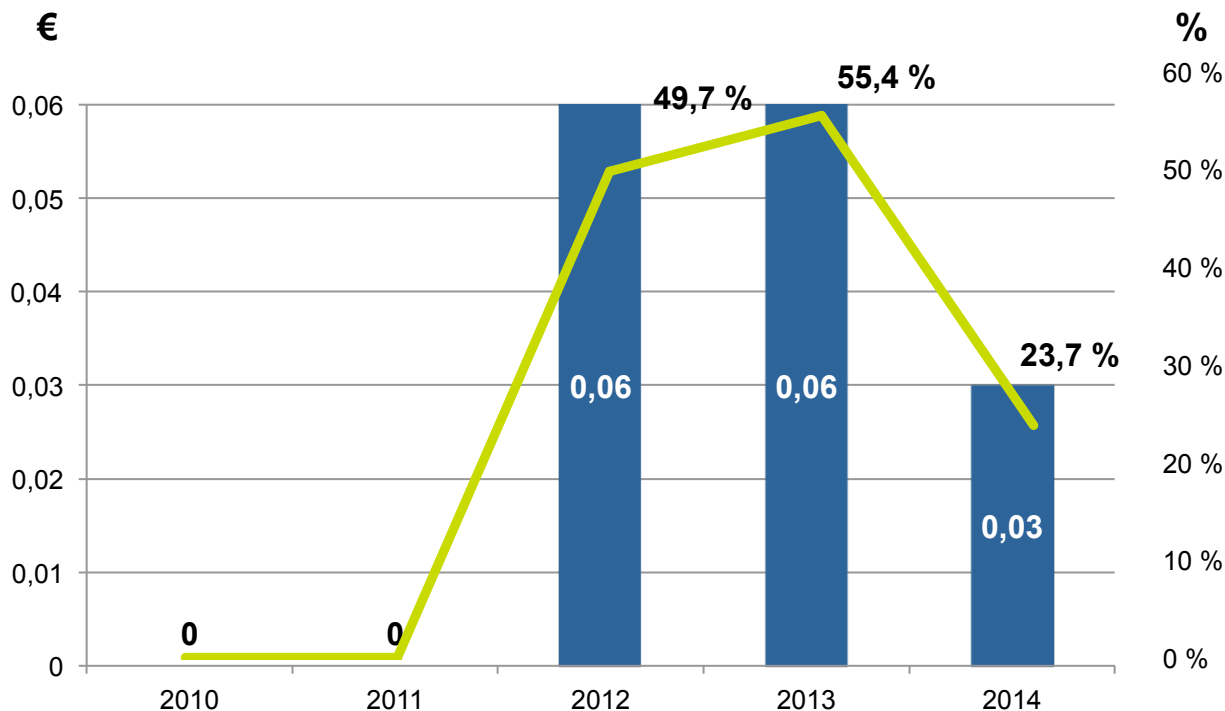
Omavaraisuusaste (%)



Henkilöstömäärä keskimäärin tilikauden aikana



Osinko/osake (€) ja osuus osakekohtaisesta tuloksesta (%)



2012

Tilikaudelta maksettiin osinkoa 0,04 € ja 0,02 € lisäosinko.

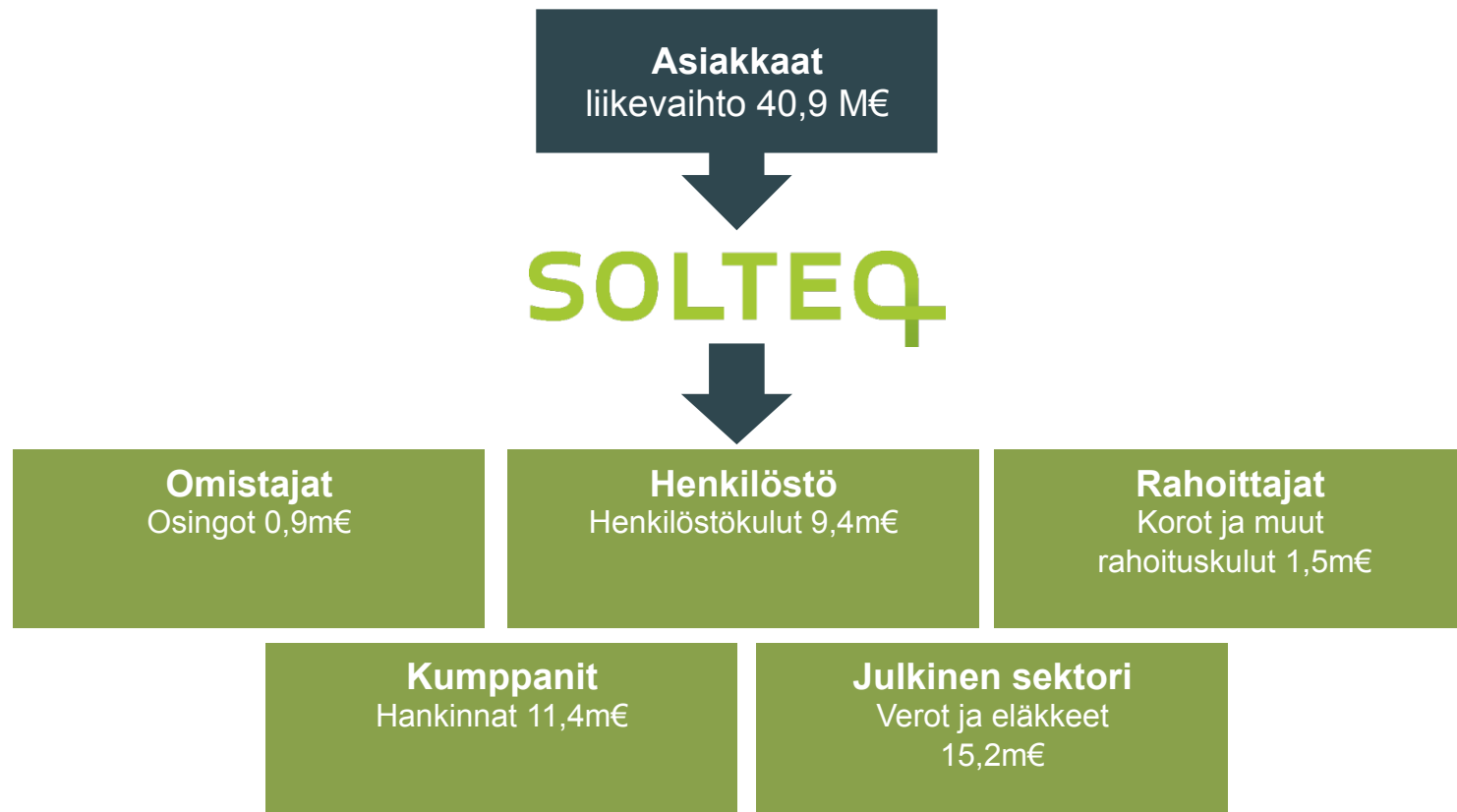
2013

Tilikaudelta maksettiin osinkoa 0,03 € ja 0,03 € lisäosinko.

2014

Hallitus esittää 2015 yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2014 jaetaan osinkoa 0,03 euroa/osake. Lisäksi hallitus esittää, että hallitus valtuutetaan päättämään enintään 0,05 euron suuruisen osakekohtaisen osingon jaosta tai muusta varojen jakamisesta sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta.

Rahavirrat keskeisille sidosryhmille 2014



4. Strategia ja taloudelliset tavoitteet

Haemme vuoteen 2018
ulottuvassa strategiassamme
vahvaa ja kannattavaa kasvua

Megatrendeistä kasvumahdollisuuksia



Urbanisaatio

- Urbanisaatio lisää kaupan alan palvelujen tarjontaa ja kysyntää
- Lisääntynyt vapaa-aika lisää kulutusta
- Kuluttajistuminen ja yksilöllisyys korostuvat



Kaupan murros

- Verkkokauppa laajentaa mahdollisuuksia ja valikoimia
- Verkkokaupan merkitys kilpailuetuna ja suomalaisten toimijoiden kansainvälistymisessä kasvaa
- Siirtyminen vanhoista legacy-järjestelmistä moderneihin ja teknisesti vakiintuneisiin globaaleihin järjestelmiin



Globalisaatio ja kaupan kansainvälistyminen

- Tehokas ja asiakasta palveleva logistiikka on entistä tärkeämpää kaupan alalla
- Logistiikka ydinasemassa globaalin verkkokaupan mahdollistajana



Digitalisoituminen

- Mobiiliratkaisujen tarve toiminnanohjauksessa ja asiakkuuksien hallinnassa kasvaa
- Mobiilimaksaminen yleistyy
- Erilaiset tavat ostaa lisääntyvät

2014–2018 strategian kulmakivet ja taloudelliset tavoitteet

Omistaja-arvon kasvattaminen

- Vahva kasvu orgaanisesti ja yritysostoin

Liiketoiminnan kehittäminen

- Kannattavuuden parantaminen
- Asiakaskunnan laajentaminen

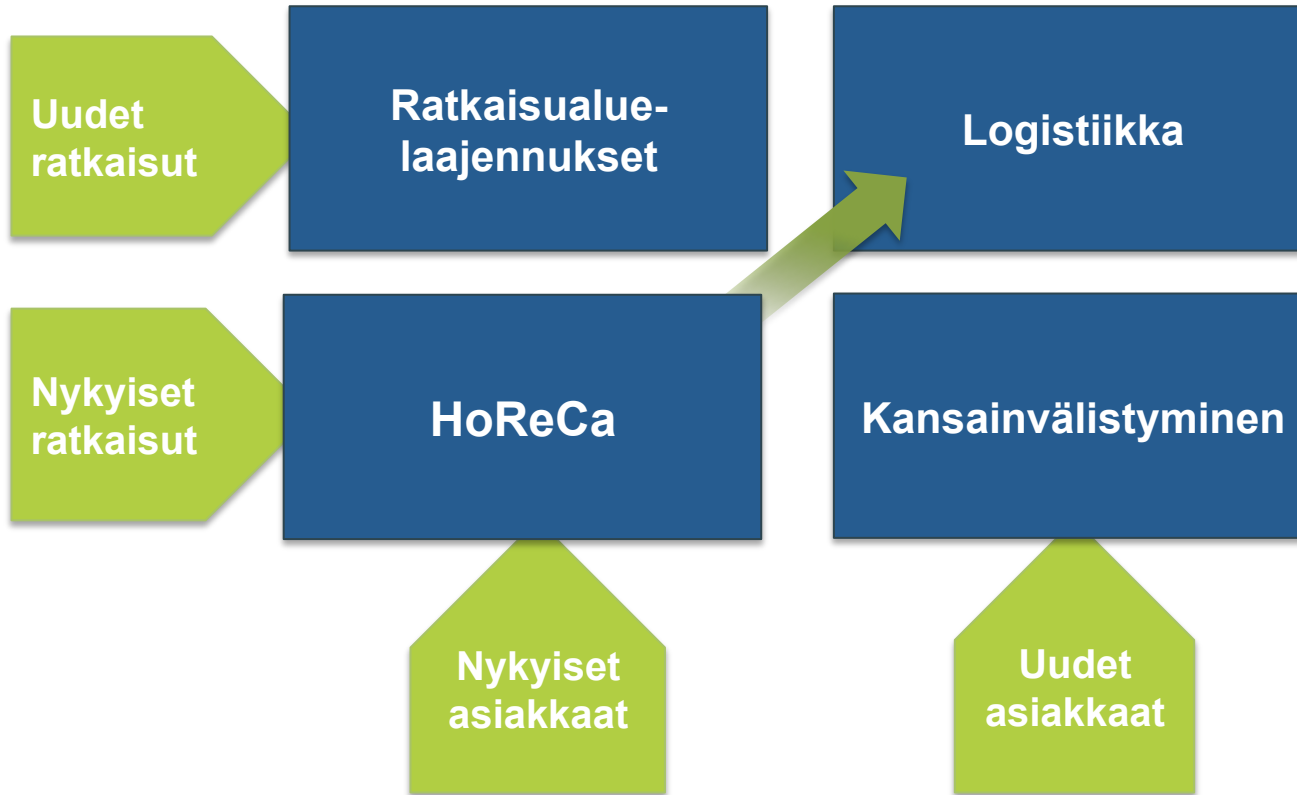
Asiakasarvon lisääminen

- Asiakkaiden liiketoiminnan jatkuvuuden varmistaminen
- Ratkaisupalikoiman kehittäminen

2018 loppuun mennessä

- 66 MEUR liikevaihto
- 10 %:n liiketulosmarginaali
- 8 %:n vuosittainen liikevaihdon kasvu
- 45 %:n omavaraisuusaste

Solteqin kasvualueet



Haasteet ja mahdollisuudet

Haasteet

- Vanhojen ratkaisujen kysynnän lasku
- Investointi halu- ja kyky uusiin
- Markkinakasvun hitaus
- Tuotetalosta palvelutaloksi

Mahdollisuudet

- Strategiset ratkaisualuevalinnat oikeat
- Asema kaupan alueella
- Ruotsin markkina-alue
- Kasvaa fokus-alueella

