



SOLTEQ



Passion to deliver the unexpected.

Solteq - Kasvua, kansainvälistymistä ja kaupankäyntiä

Arvopaperin Rahapäivä, 15.9.2016

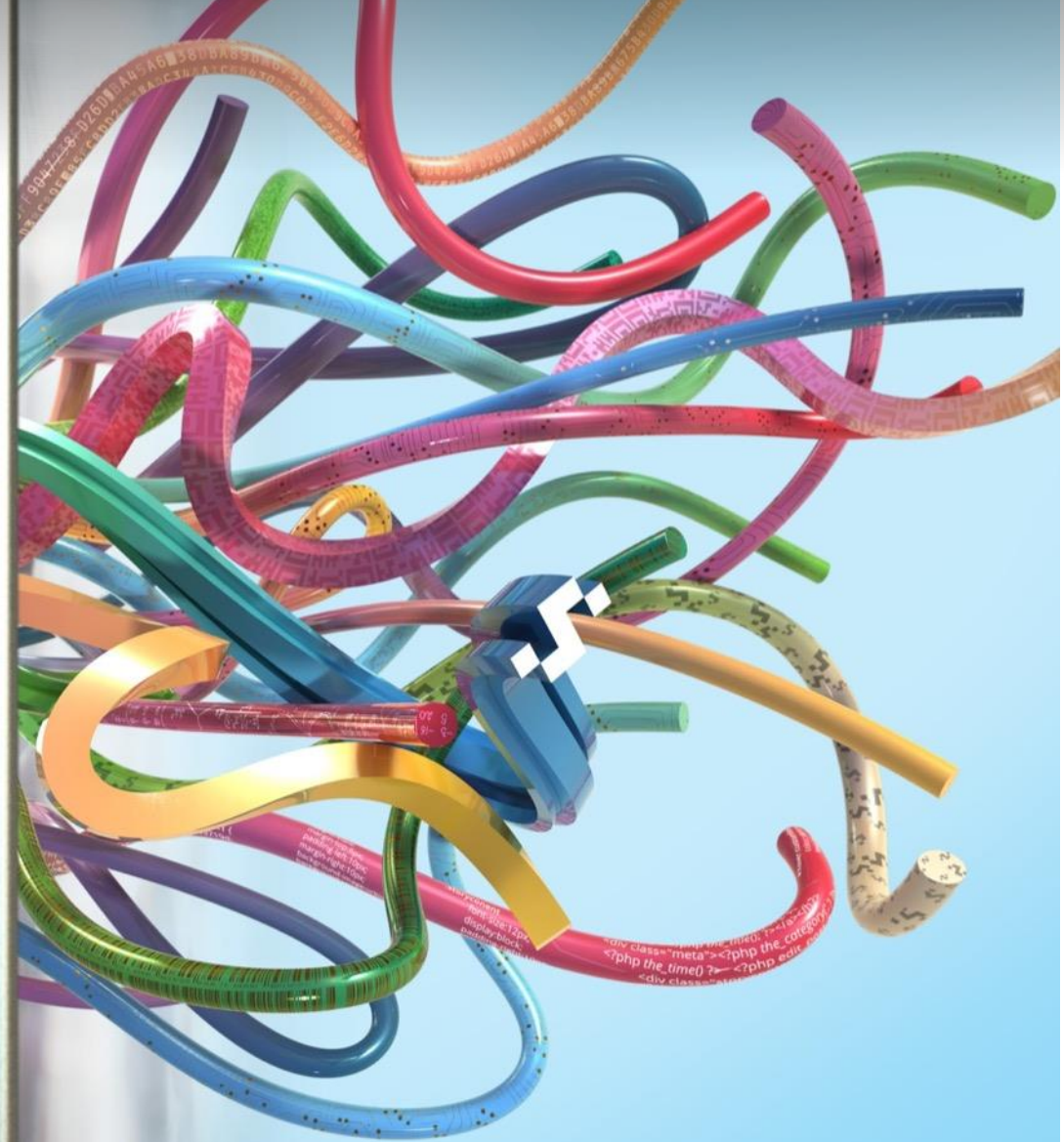
Kirsi Jalasaho - johtaja, sijoittajaviestintä ja markkinointi

Twitter: @jalasaho

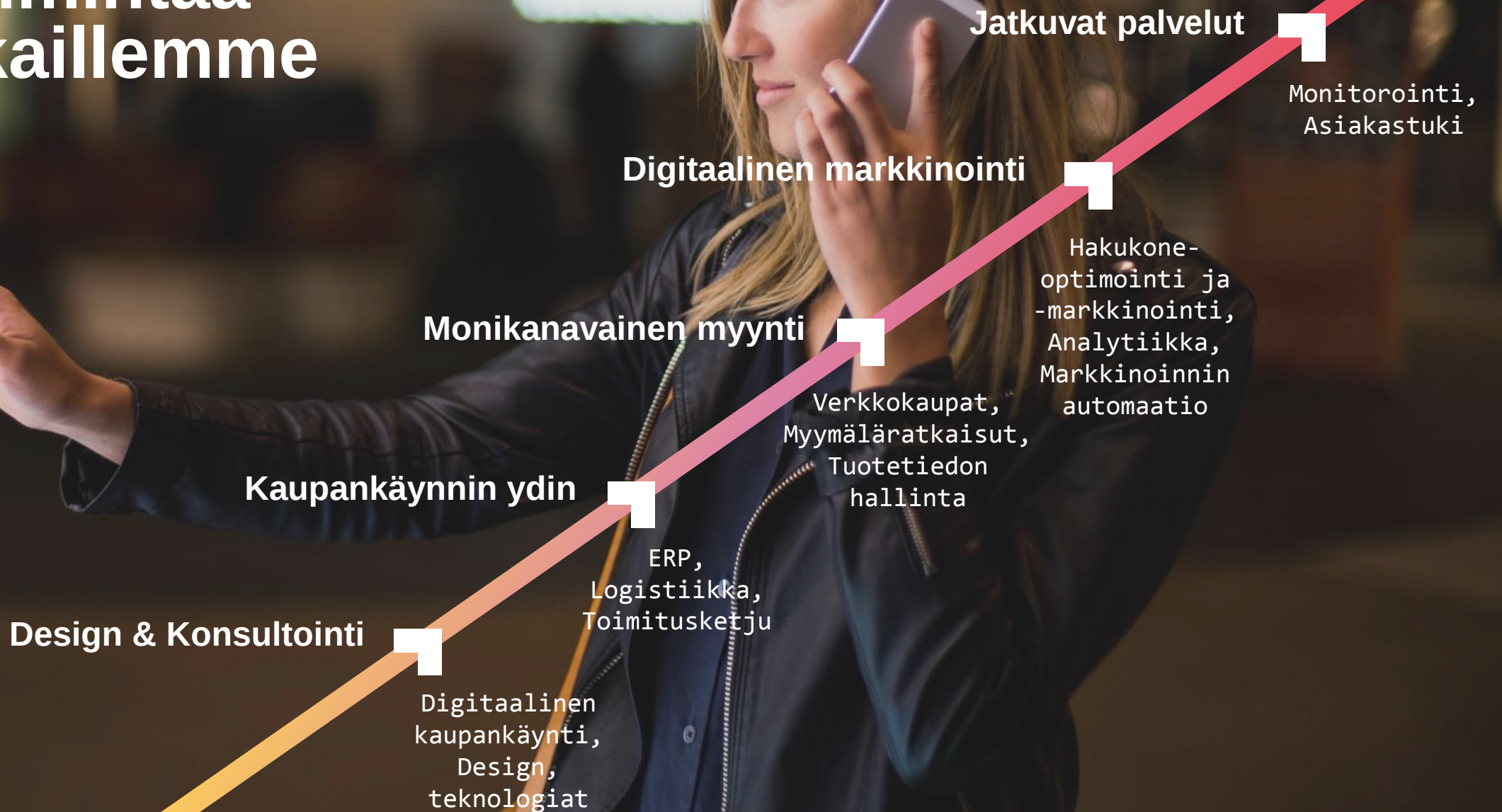
We connect bricks and clicks, front and end

Digitaalisen
kaupankäynnin
ratkaisut myymälästä
verkkoon suomalaisille
ja globaaleille
asiakkaille

SOLTEQ



Luomme uutta liiketoimintaa asiakkaillemme



Avainluvut

SOLTEQ

68M€

Liikevaihto
2015*

*Pro forma, before the sale of MainIoT
Software Oy*

500

Työntekijää*

** Before the sale of MainIoT Software Oy*

3

Maata

(Suomi, Ruotsi,
Puola)

30M€

Markkina-arvo

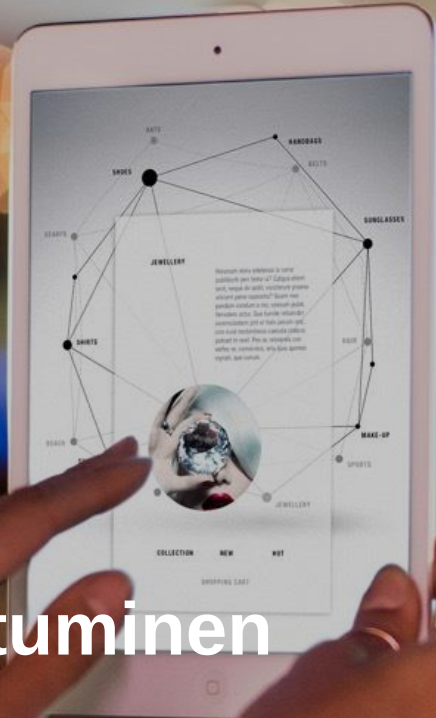
**Matkamme maailman pienimmäksi globaaliksi
digitaalisen kaupankäynnin toimijaksi**



Magatrendit muuttavat kaupankäyntiä

Solteqin liiketoimintaan
vaikuttavia megatrendejä

- ❖ Kaupungistuminen
- ❖ Kaupankäynnin digitalisoituminen
- ❖ Mobiilin kasvu
- ❖ Kaupankäynnissä maarajojen merkitys pienenee



Strategiset painopistealueet

ASIAKAS & VALIKOIMA

Keskiössä **asiakaskokemus**.
Digitaalisen kaupankäynnin päästä
päähän kattava **ratkaisuvälikoima**

KANSAINVÄLINEN KASVU

Pohjoismaat: paikallisen verkoston
kasvattaminen valituilla ratkaisuvälikoilla,
kuten monikanavaisen kaupan
myymäläratkaisut
Globaalit asiakkaat, joiden määrää
kasvatamme ja joita palvelemme
olemassa olevien toimipisteiden kautta

YRITYS- JÄRJESTELYT

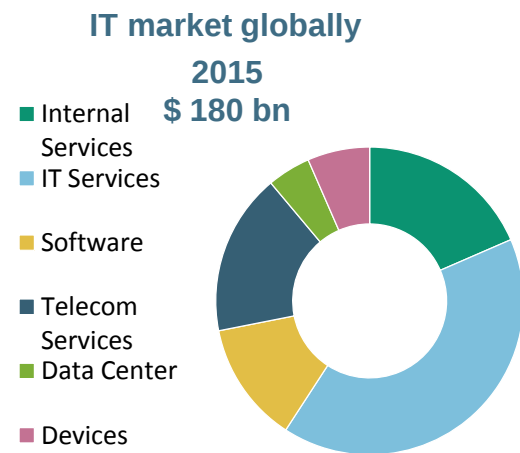
Maantieteellisen läsnäolon
kasvattaminen ja **ratkaisuvälikoiman**
laajentaminen.

IHMISET

Asiantuntijoidemme **kykyjen** ja
osaamisen jatkuva kehittäminen, jotta
etumatka kilpailijoihin säilyy ja sitä
voidaan kasvattaa

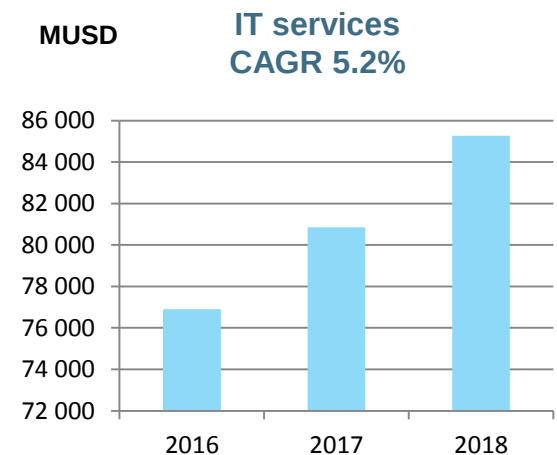
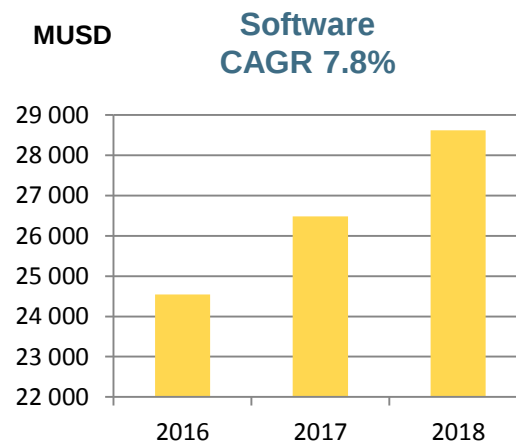
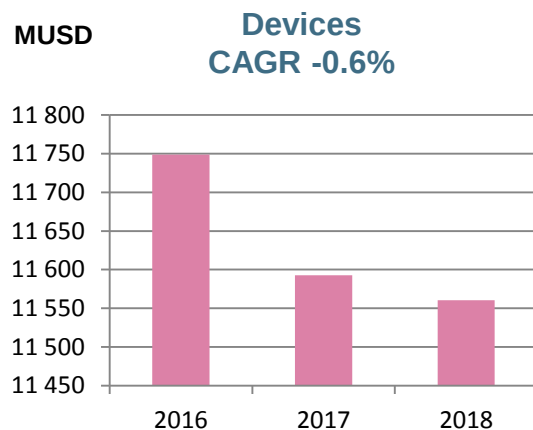
Kansainvälistyvän kasvun Solteq

- ❖ Suomi: digitaalisen kaupankäynnin ratkaisuvälikoimamme peiton kasvattaminen nykyisissä asiakkuuksissa
- ❖ Pohjoismaat: Vähittäiskaupan digitaalisen kaupankäynnin ratkaisut
 - ❖ Välikoiman laajentaminen
 - ❖ Solteqin Pohjoismaisen läsnäolon vakiinnuttaminen
 - ❖ Yritysjärjestely?
- ❖ Globaalit asiakkaat: Tarkasti rajatut digitaalisen kaupankäynnin ratkaisut olemassaoleville ja uusille asiakkaille
 - ❖ Olemassa olevien kyvykkyyksien hyödyntäminen



SOLTEQ

Source: Gartner



Strategiakauden taloudelliset tavoitteet

KASVU

Keskimääräinen **liikevaihdon** vuotuinen **kasvu** vähintään **20%**

KANNATTAVUUS

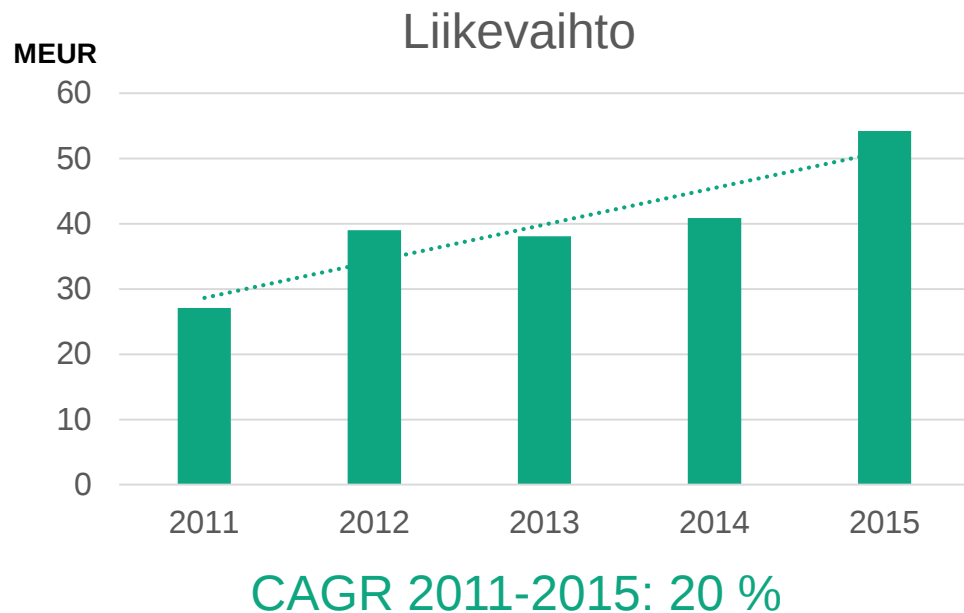
Liikevoitto % > 8 %

TASE

Net debt / EBITDA < **3,5**

OSINKO

Osinko, noin **30% nettotuloksesta**



Q1-Q2/2016

18.9

Meur

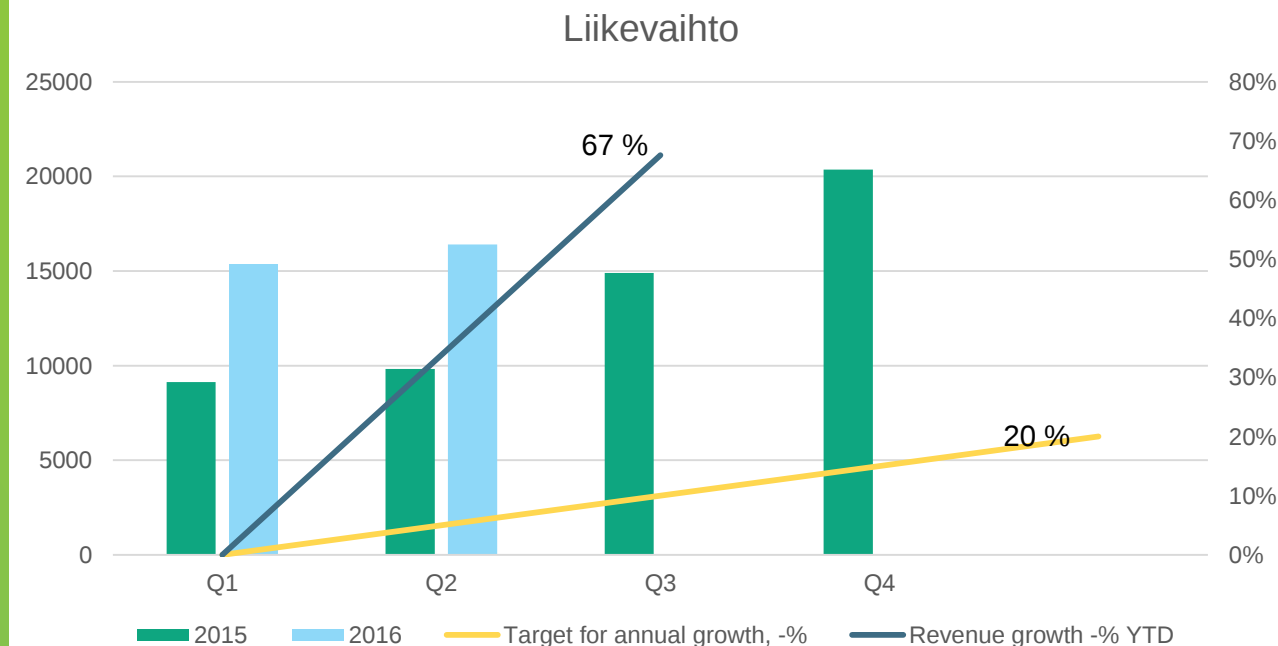
67.6%

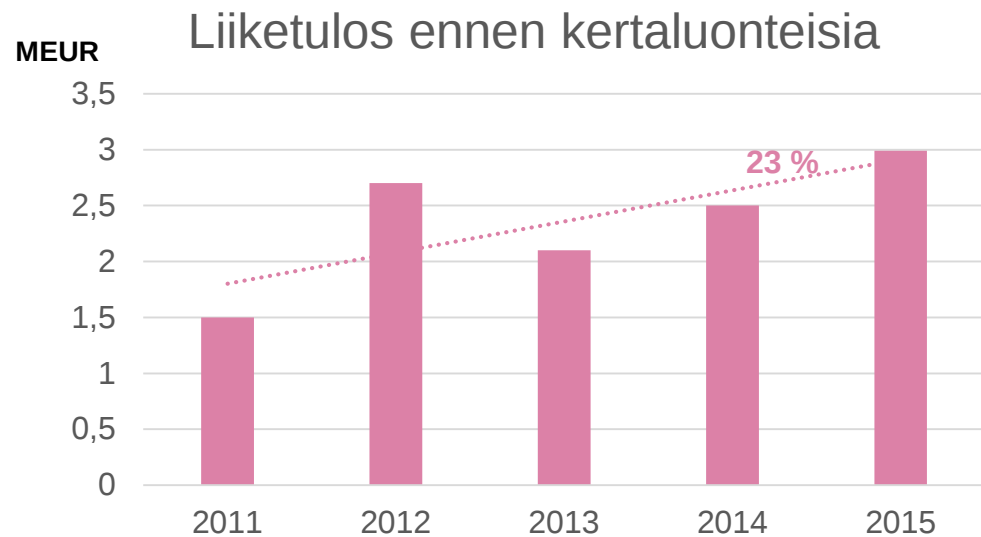
Q/Q kasvu

KASVUTAVOITE >20 %

- Merkittävä osa kasvusta tehdään
yritysjärjestelyin

Q/Q KASVU: 67,6 %





Liiketulos Q1-Q2/2016

5,7

Meur

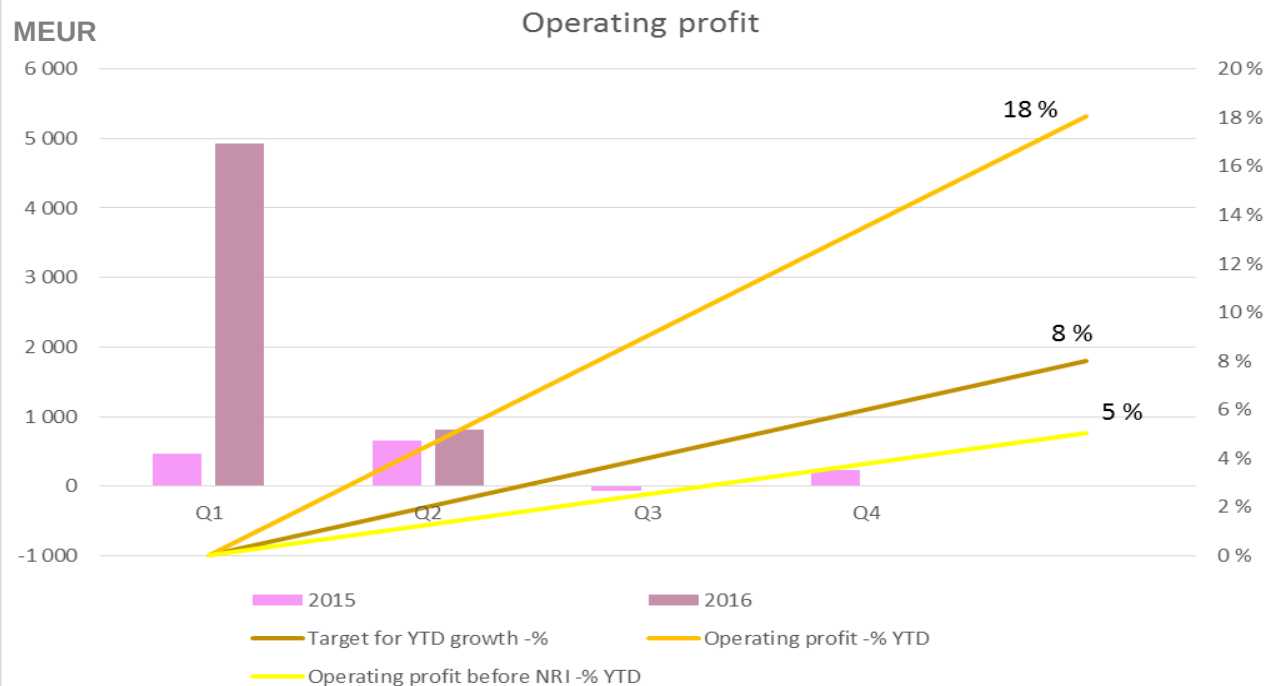
18%

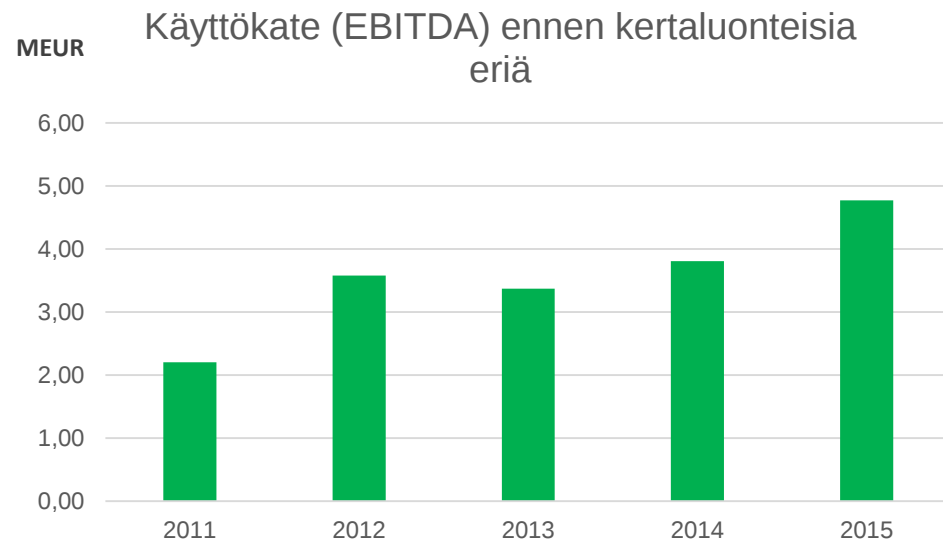
Q/Q growth

LIIKETULOSTAVOITE > 8%

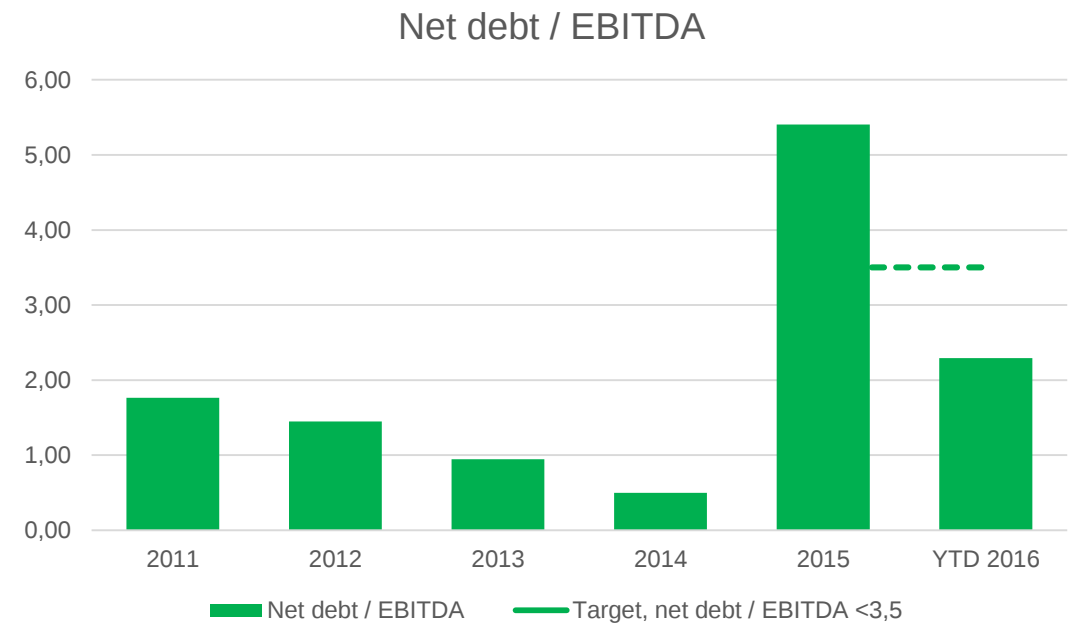
YTD 18%

YTD, ENNEN KERTALUONTEISIA 5 %



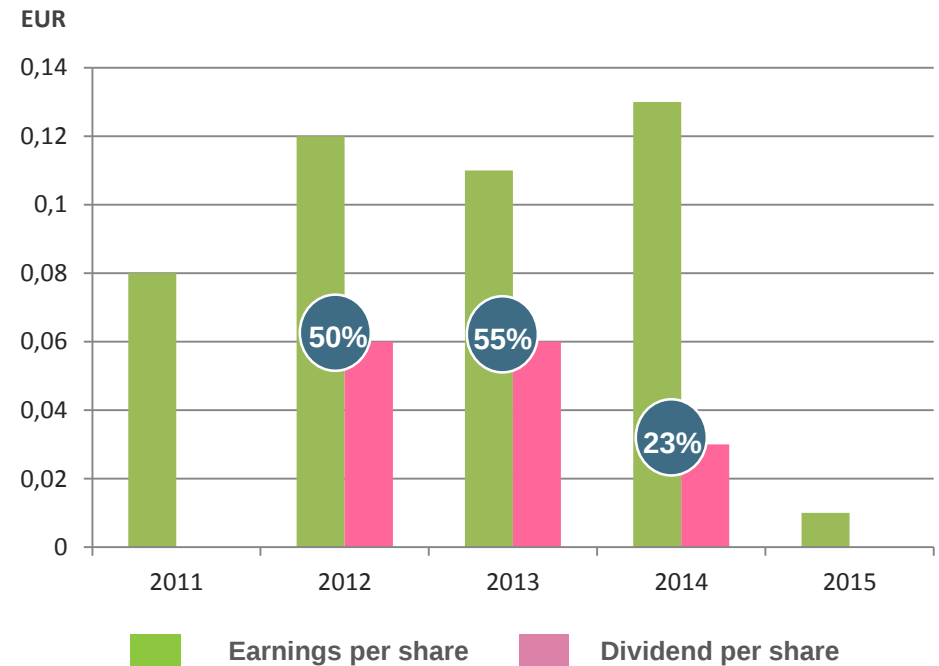


Net debt/EBITDA
< 3.5



**Osinkopolitiikka:
Noin 30% nettotuloksesta**

**Keskimääräinen osingonmaksu
2011-2015
26%**



Solteq sijoituskohteena

1
Digitalisaatio
mullistaa
kaupankäynnin
luoden kasvavan
digitaalisen
kaupankäynnin
markkinan

2
Tunnustettu
osaamisemme ja
kattava
valikoimamme on
perusta
markkinapotentiaalin
hyödyntämiselle

3
Tavoittelemme
markkinaa
nopeampaa **kasvua**
– orgaanisesti ja
yritystostoin

Kiitos!

www.solteq.com/sijoittajat



SOLTEQ