



SOLTEQ



Passion to deliver the unexpected.

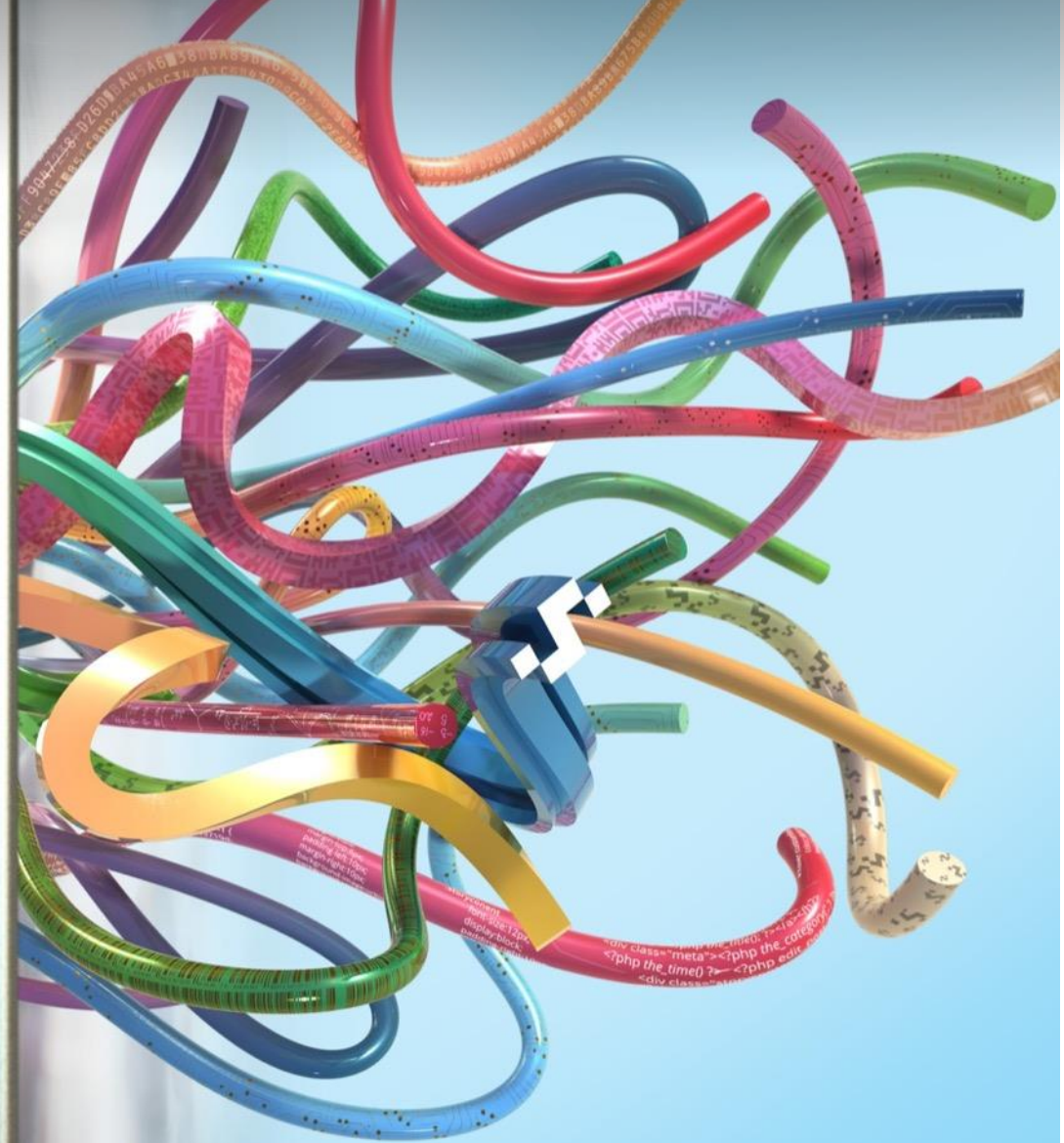
Pörssisäätiön Pörssi-ilta 6.9.2016

Repe Harmanen

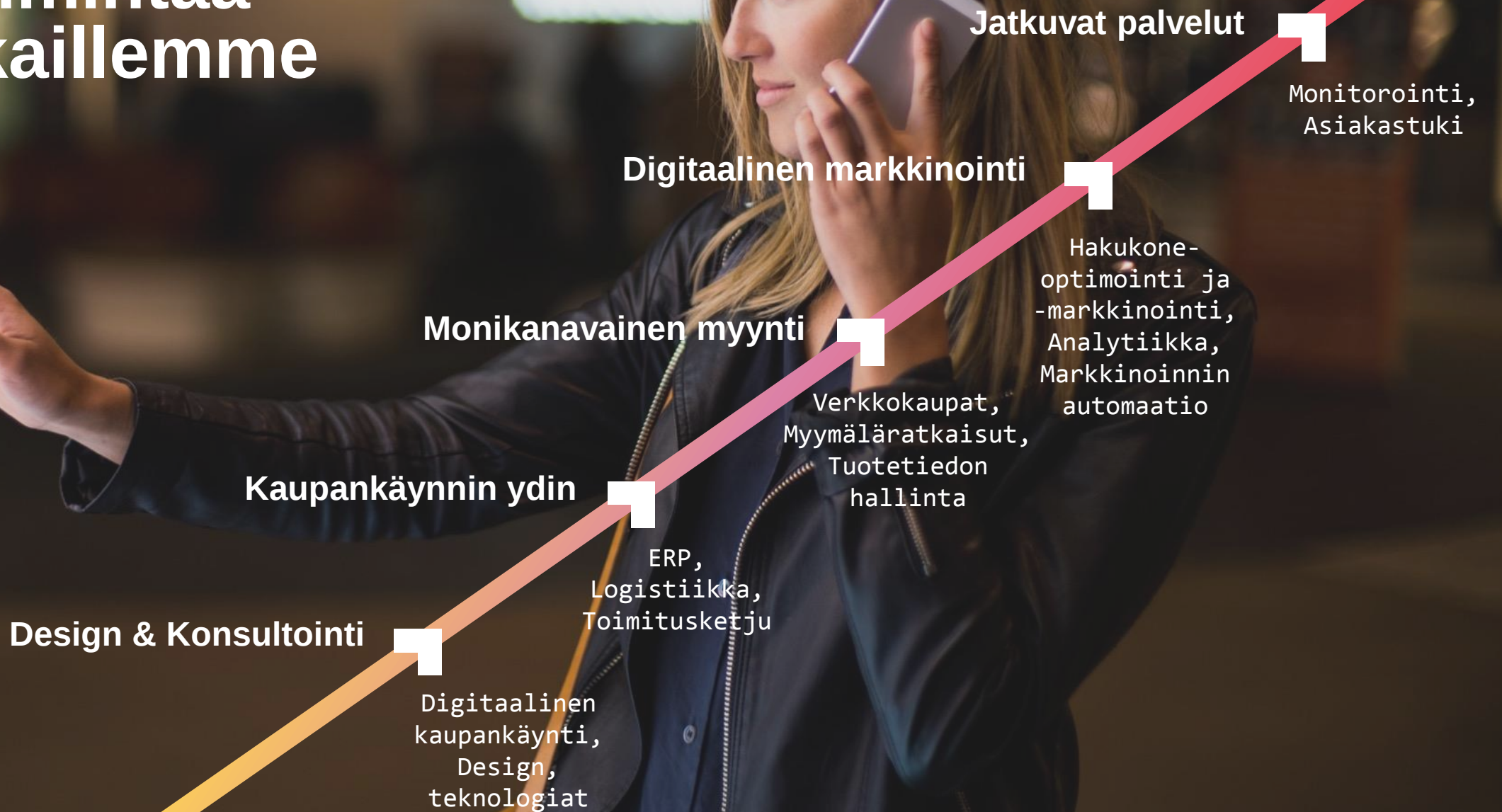
We connect bricks and clicks, front and end

Digitaalisen
kaupankäynnin
ratkaisut myymälästä
verkkoon suomalaisille
ja globaaleille
asiakkaille

SOLTEQ



Luomme uutta liiketoimintaa asiakkaillemme



Ownership Structure 31st Jul, 2016

1.	Sentica Buyout Iii Ky	4 621 244	25,96
2.	Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	2 000 000	11,24
3.	Profiz Business Solution Oyj	1 781 790	10,01
4.	Saadetdin Ali	1 400 000	7,87
5.	Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma	1 245 597	7,0
6.	Solteq Oyj	825 881	4,64
7.	Aalto Seppo Tapio	671 882	3,78
8.	Roininen Matti Juhani	420 000	2,36
9.	Lamy Oy	225 000	1,26
10.	Sentica Buyout Iii Co-Investment	180 049	1,01

Avainluvut

SOLTEQ

68M€

Liikevaihto
2015*

*Epävirallinen Pro forma, ennen
MainIoT Software Oy divestointia*

500

Työntekijää*

** Ennen MainIoT Software Oy:n
divestointia*

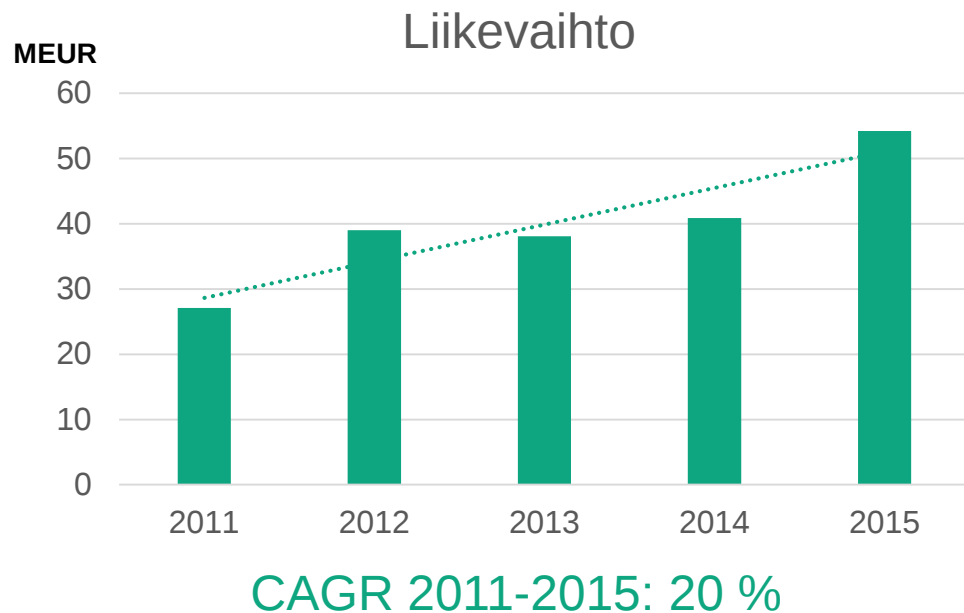
3

Maata

(Suomi, Ruotsi,
Puola)

30M€

Markkina-arvo



Q1-Q2/2016

18.9

Meur

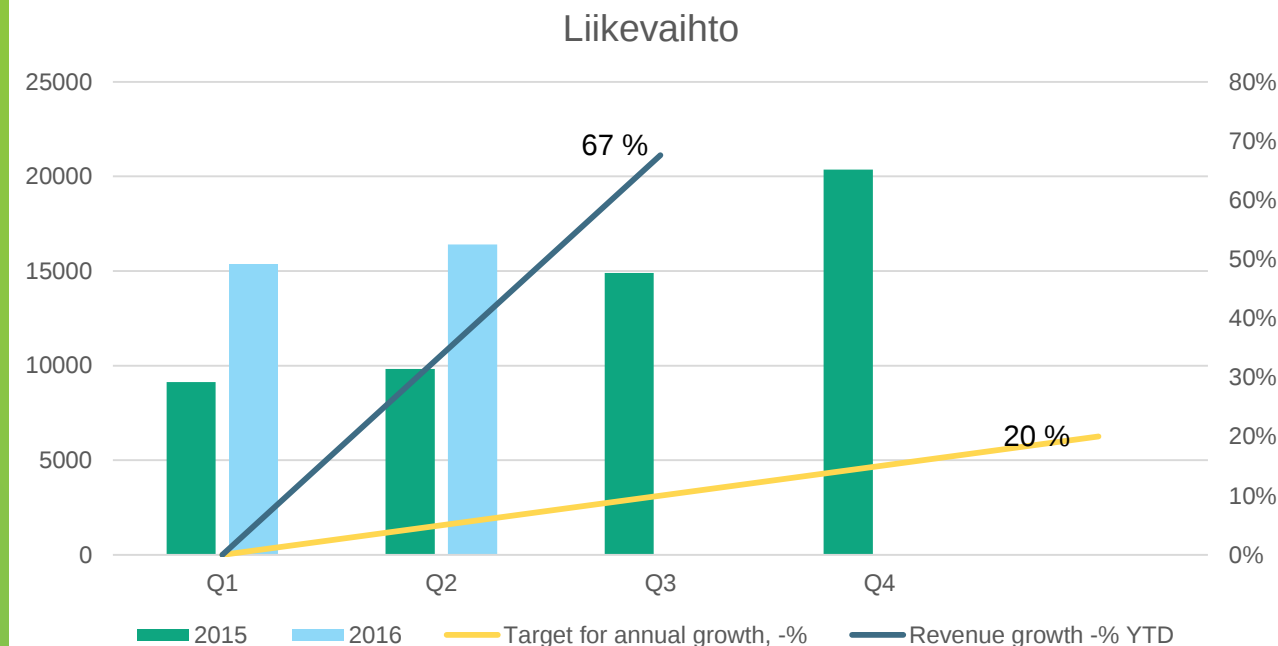
67.6%

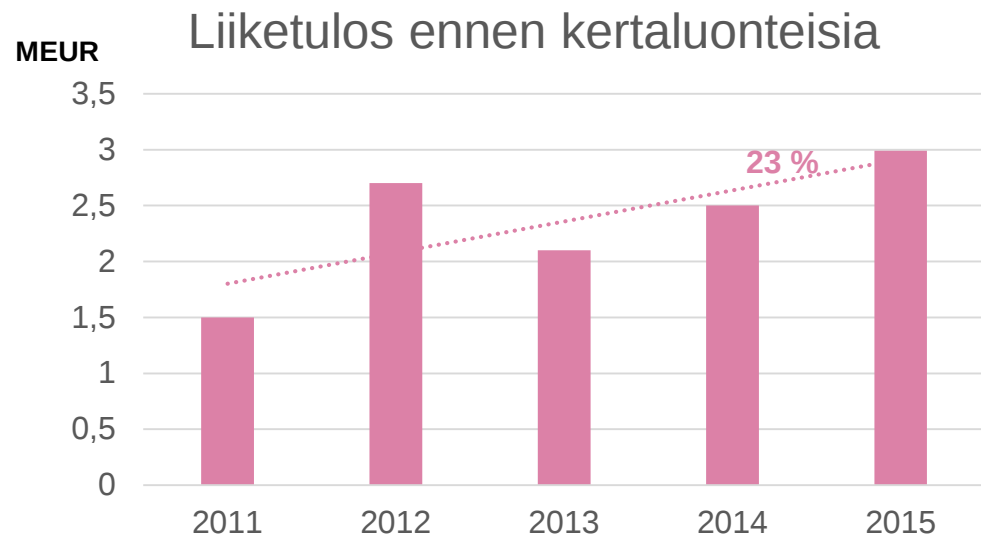
Q/Q kasvu

KASVUTAVOITE >20 %

- Merkittävä osa kasvusta tehdään
yritysjärjestelyin

Q/Q KASVU: 67,6 %





Liiketulos Q1-Q2/2016

5,7

Meur

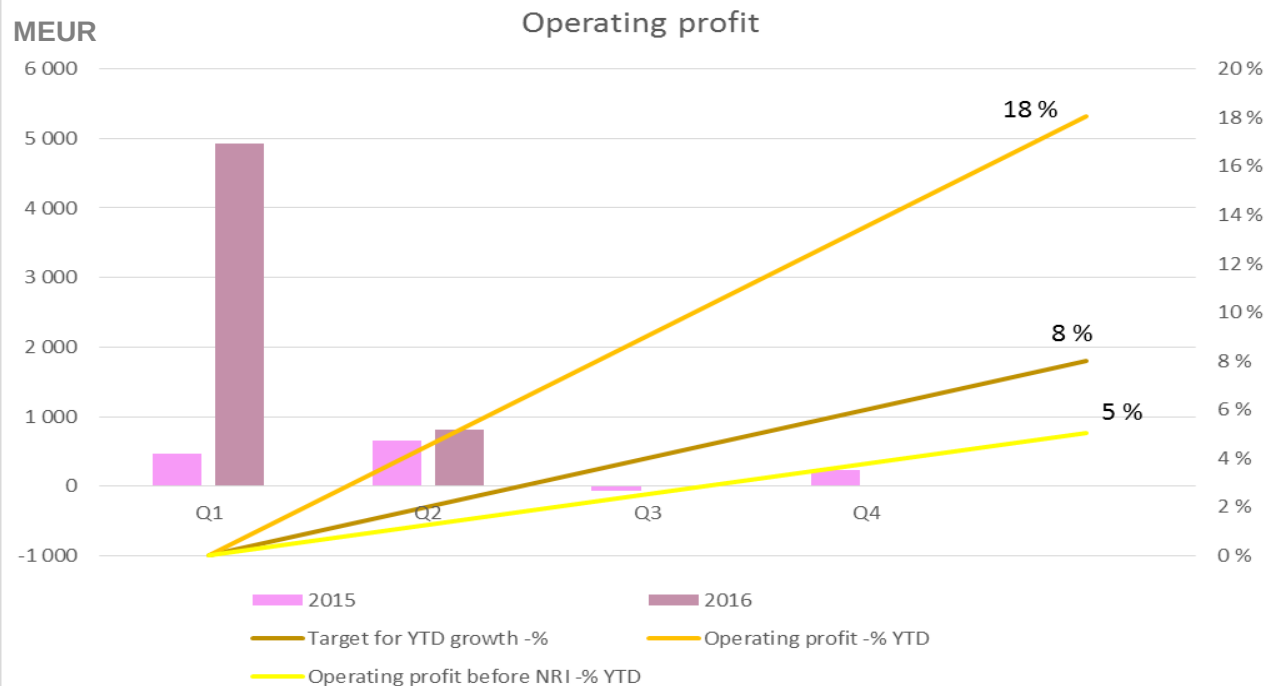
18%

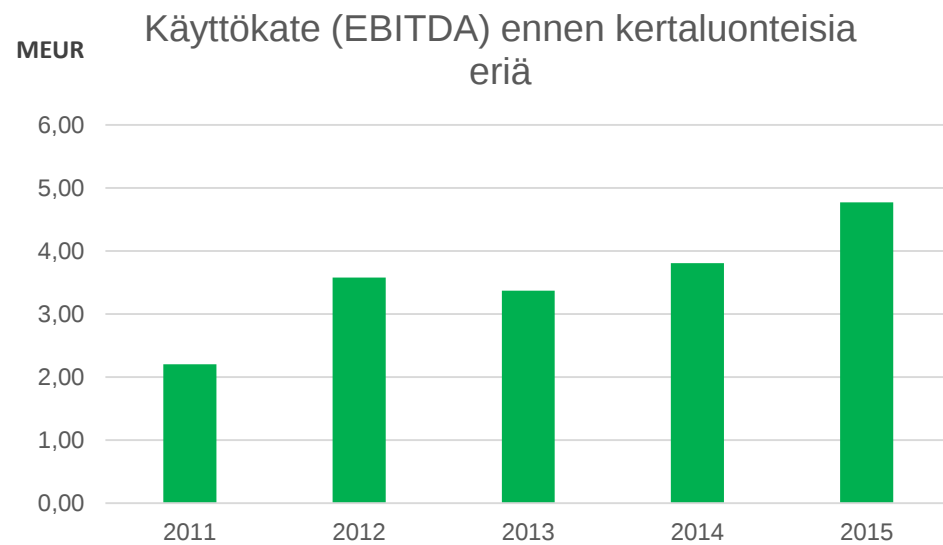
Q/Q growth

LIIKETULOSTAVOITE > 8%

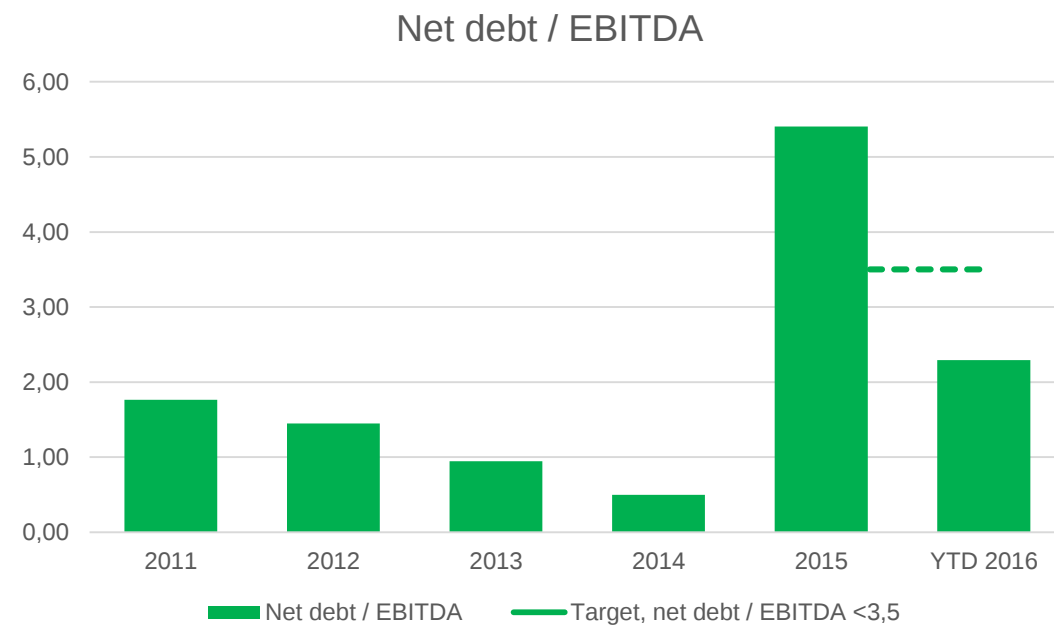
YTD 18%

YTD, ENNEN KERTALUONTEISIA 5 %





Net debt/EBITDA
< 3.5



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

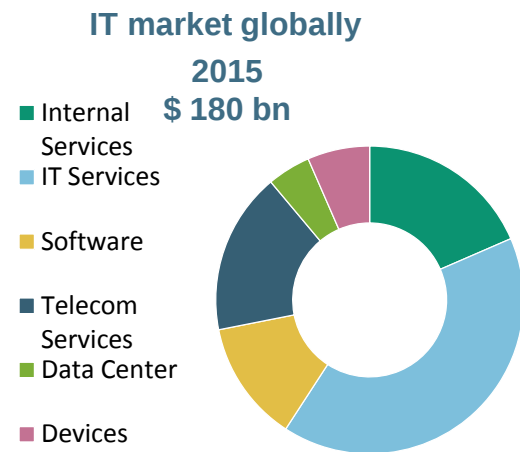
Maantieteellisen läsnäolon
kasvattaminen ja **ratkaisuvälikoiman**
laajentaminen.

IHMISET

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

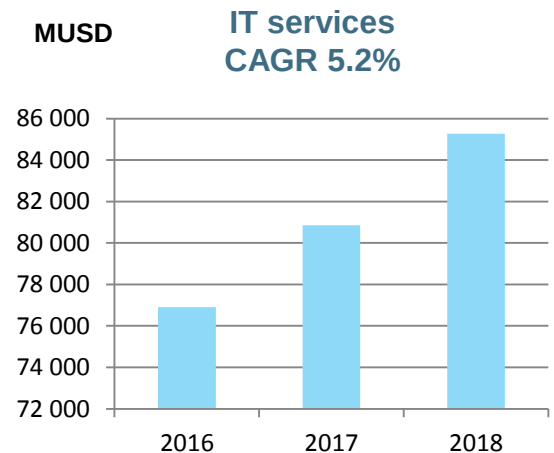
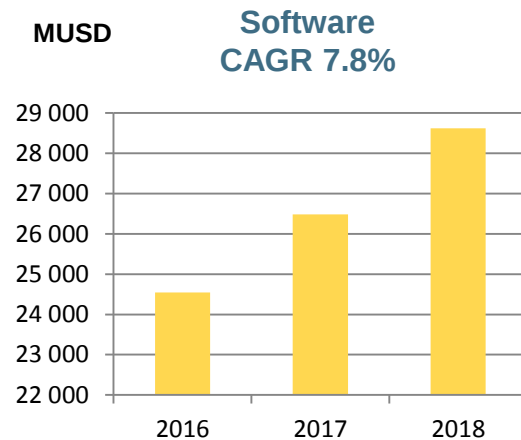
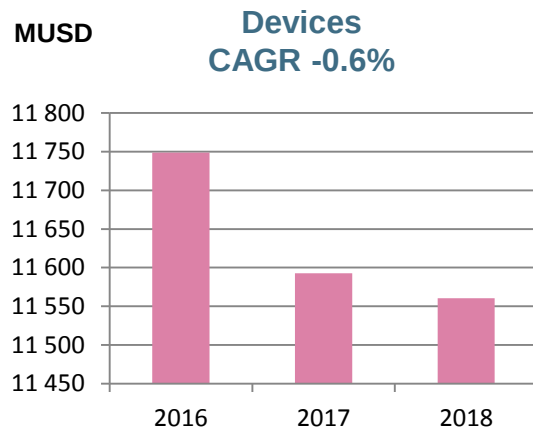
Kansainvälistyvä Solteq

- ❖ 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 olemassa oleville ja uusille asiakkaille
 - ❖ Olemassa olevien kyvykkyyksien hyödyntäminen



SOLTEQ

Source: Gartner



Strategiakauden taloudelliset tavoitteet

KASVU

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

KANNATTAVUUS

Liikevoitto % > 8 %

TASE

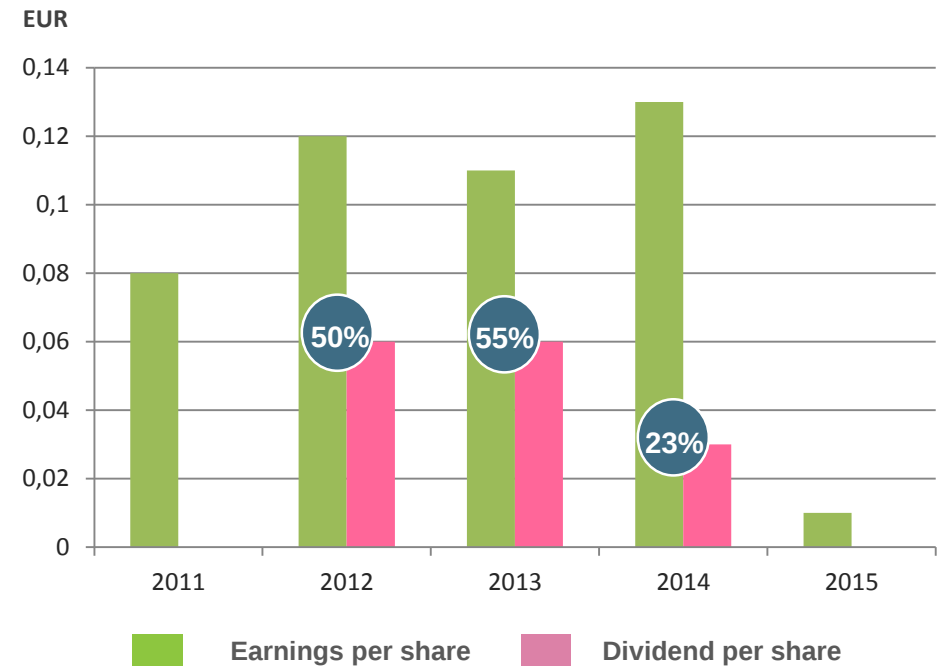
Net debt / EBITDA < **3,5 %**

OSINKO

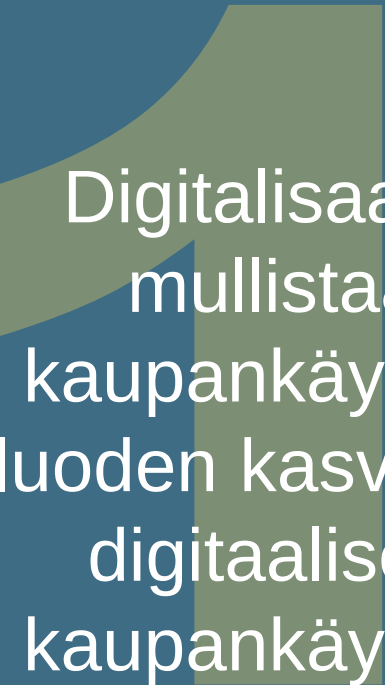
Osinko, noin **30% nettotuloksesta**

**Osinkopolitiikka:
Noin 30% nettotuloksesta**

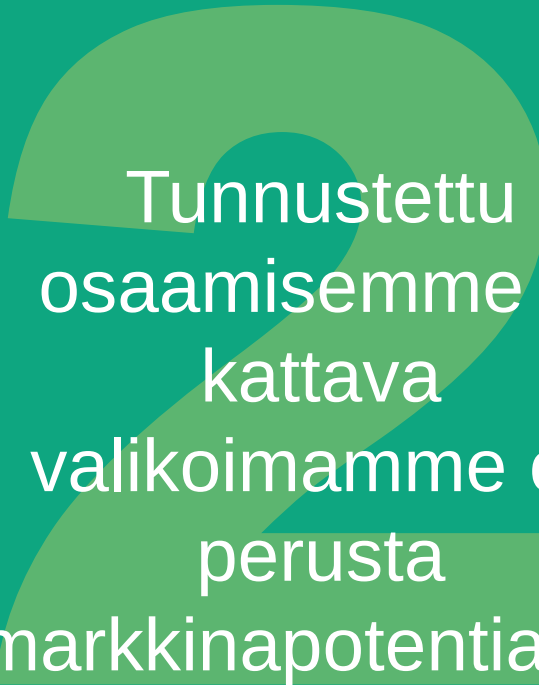
**Keskimääräinen osingonmaksu
2011-2015
26%**



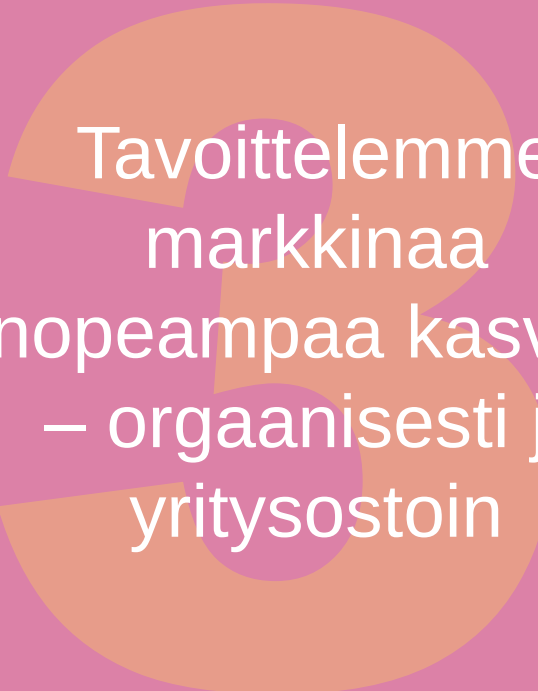
Solteq sijoituskohteena



Digitalisaatio
mullistaa
kaupankäynnin
luoden kasvavan
digitaalisen
kaupankäynnin
markkinan



Tunnustettu
osaamisemme ja
kattava
valikoimamme on
perusta
markkinapotentiaalin
hyödyntämiselle



Tavoittelemme
markkinaa
nopeampaa kasvua
– orgaanisesti ja
yrityksostoin

Kiitos!



SOLTEQ