



SOLTEQ



Passion to deliver the unexpected.

Pörssi-ilta, Jyväskylä

21.3.2017

Kirsi Jalasaho,
VP IR & Marketing

We connect bricks and clicks, front and end

Digitaalisen
kaupankäynnin
ratkaisut myymälästä
verkkoon suomalaisille
ja globaaleille
asiakkaille

SOLTEQ



Teemme visioitasi digitaalista kaupankäyntiä



Avainluvut

SOLTEQ

63M€

Liikevaihto 2016

450

Työntekijää

3

Maata
(Suomi, Ruotsi,
Puola)

30M€

Markkina-arvo

Suurimmat osakkeenomistajat 28.2.2017



1.	Sentica Buyout III Ky	4 621 244	25,7
2.	Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Elo	2 000 000	11,1
3.	Profiz Business Solution Oyj	1 781 790	9,9
4.	Saadetdin Ali	1 400 000	7,8
5.	Keskinäinen Työeläkevakuutusyhtiö Varma	1 245 597	6,9
6.	Solteq Oyj	703 671	3,9
7.	Aalto Seppo Tapio	671 882	3,7
8.	Roininen Matti Juhani	420 000	2,3
9.	Lamy Oy	225 000	1,3
10.	Sentica Buyout Iii Co-Investment	180 049	1,0

**Ymmärrämme,
kuinka digitalisaatio
muuttaa asiakkaiden
ostokäyttäytymisen
ja kaupankäynnin
koko ketjun.**

**Laaja kokemus
kaupankäynnistä
ja vahva
näkemys
tulevasta
muodostavat
osaamisemme.**



Strategiset painopistealueet

ASIAKAS & VALIKOIMA

Keskiössä **asiakaskokemus** ja **asiakasuskollisuus**. Digitaalisen kaupankäynnin päästä päähän kattava **ratkaisovalikoima**

KANSAINVÄLINEN KASVU

Pohjoismaat: paikallisen verkoston kasvattaminen valituilla ratkaisualueilla, kuten monikanavaisen kaupan myymäläratkaisut

Globaalit asiakkaat, joiden määrää kasvatamme ja joita palvelemme olemassa olevien toimipisteiden kautta

YRITYS- JÄRJESTELYT

Maantieteellisen läsnäolon kasvattaminen ja **ratkaisovalikoiman laajentaminen**.

IHMISET

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

Strategiakauden taloudelliset tavoitteet

KASVU

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

KANNATTAVUUS

Liikevoitto % > 8 %

TASE

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

OSINKO

Osinko, noin **30% nettotuloksesta**

Kasvusuunnitelma kartalla

- ❖ **Suomi:** digitaalisen kaupankäynnin ratkaisuvalikoimamme peiton kasvattaminen nykyisissä asiakkuuksissa
 - ❖ Vähittäiskauppa, tukkukauppa, valmistava teollisuus ja HoReCa
- ❖ **Pohjoismaat:** Vähittäiskaupan digitaalisen kaupankäynnin ratkaisut
- ❖ **Eurooppalaiset ja globaalit asiakkaat:** Tarkasti rajatut digitaalisen kaupankäynnin ratkaisut olemassaoleville ja uusille asiakkaille
 - ❖ Valmistava teollisuus ja vähittäiskauppa
- ❖ Mahdollinen laajentuminen myös muille toimi-, markkina- ja ratkaisualueille, jotka kohtaavat **kaupankäynnin digitaalisen disruption**



Merkittävimmät strategiset toimenpiteet 2016

Mainlot Software Oy:n myynti (huolto- ja kunnossapitojärjestelmät)

Ruotsin, Norjan ja Suomen kaupan kokonaisratkaisut **Musti ja Mirrille**

Kasvuinvestointipäätös verkkokauppaliiketoimintaan (Magento)

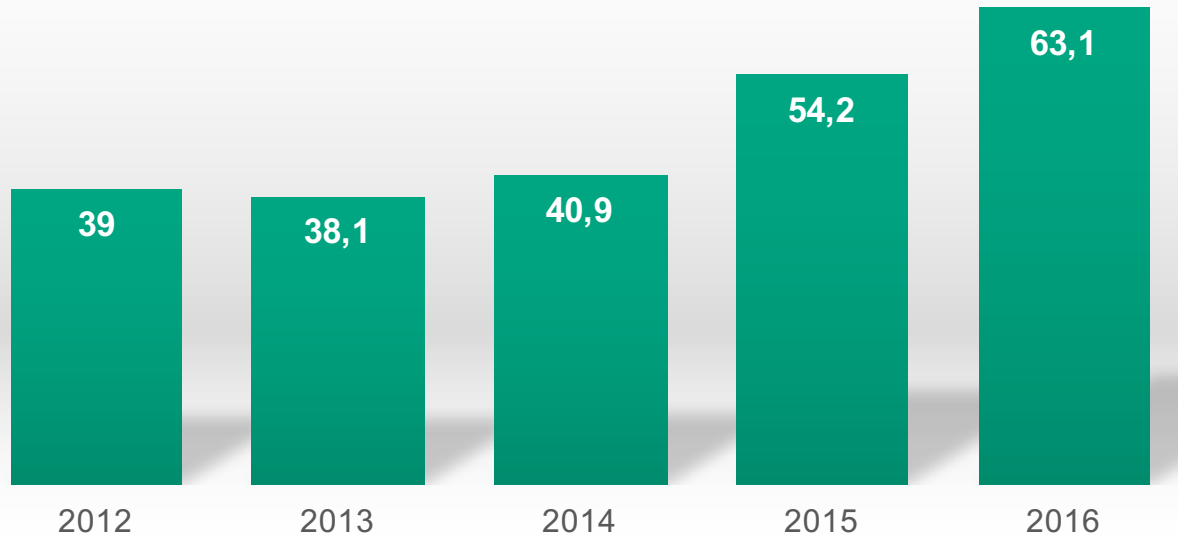
2016

Uusi digitaalisen kaupan **kasvustrategia**

Aponsa AB:n hankinta (Ruotsi). Yhtiö erikoistunut vähittäiskauppa-asiakkaisiin valitsemallamme teknologialla.

Pardco Group Oy:n hankinta vauhdittamaan Magento-osaamiskeskuksen kasvua

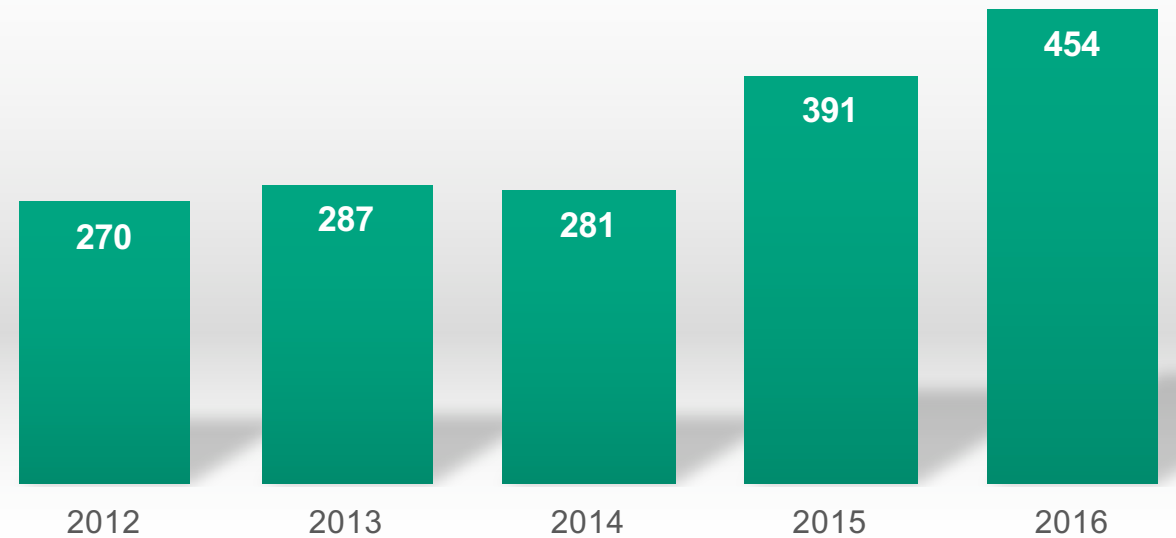
Liikevaihto, MEUR



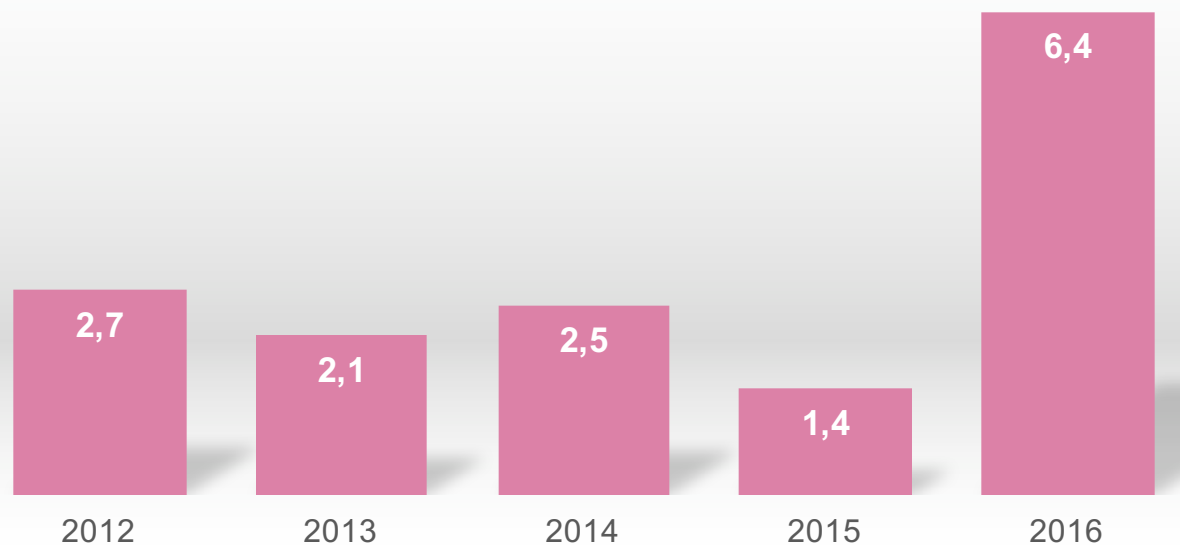
Liikevaihdon kasvu, +16 %

Henkilöstön lukumäärän kasvu,
+16 %

Solteqlaisia



Liikevoitto, MEUR



Liikevoitto

10,2 % (2,4 %)

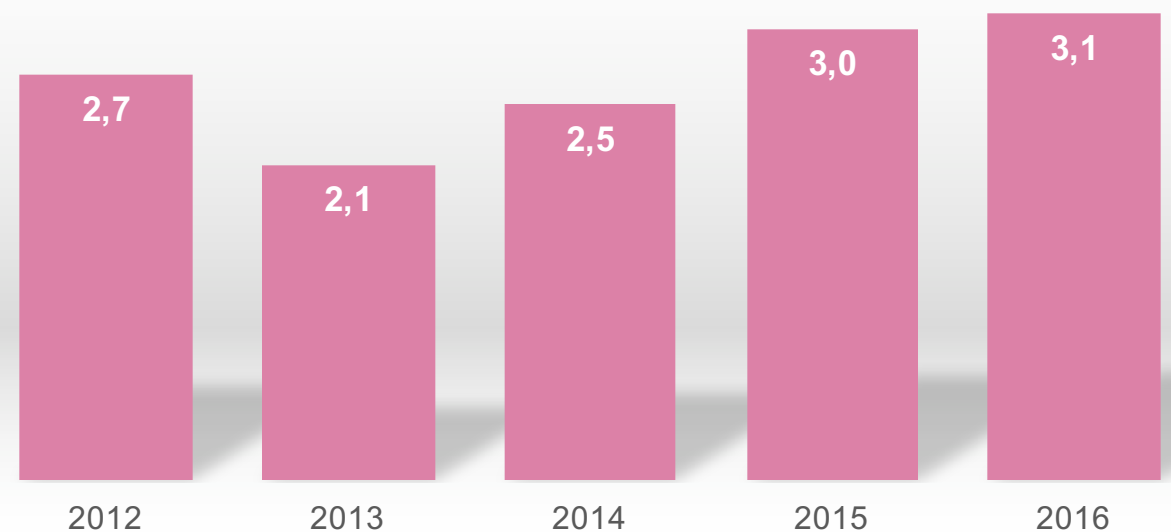
sisältää kertaluonteiset tuotot ja kulut
yritysjärjestelyistä

Oikaistun liikeluokituksen kasvu

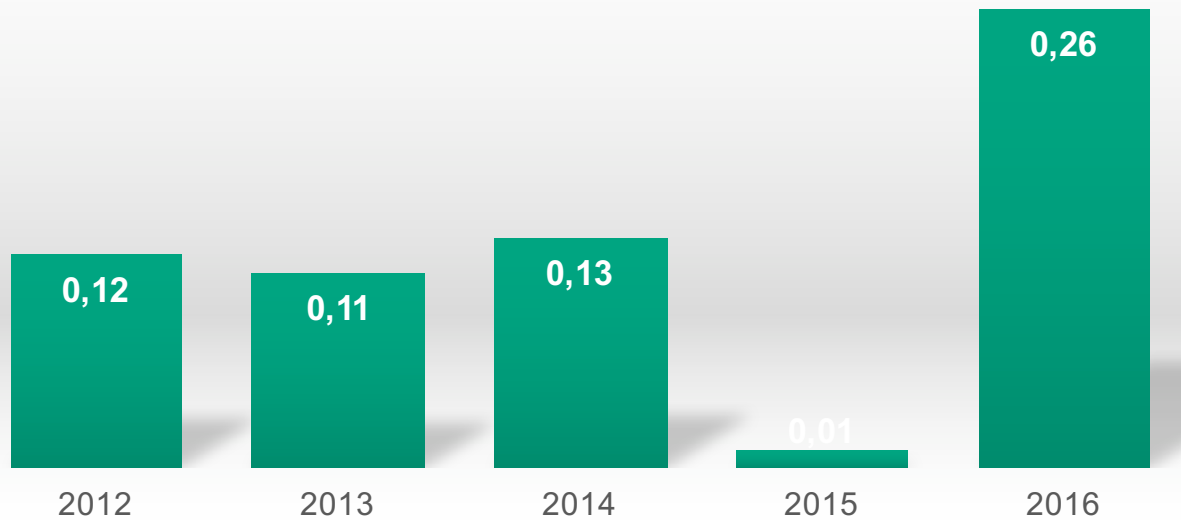
4,1 %

Kertaluonteiset erät aiheutuvat
yritysjärjestelyistä

Oikaistu liikevoitto, MEUR

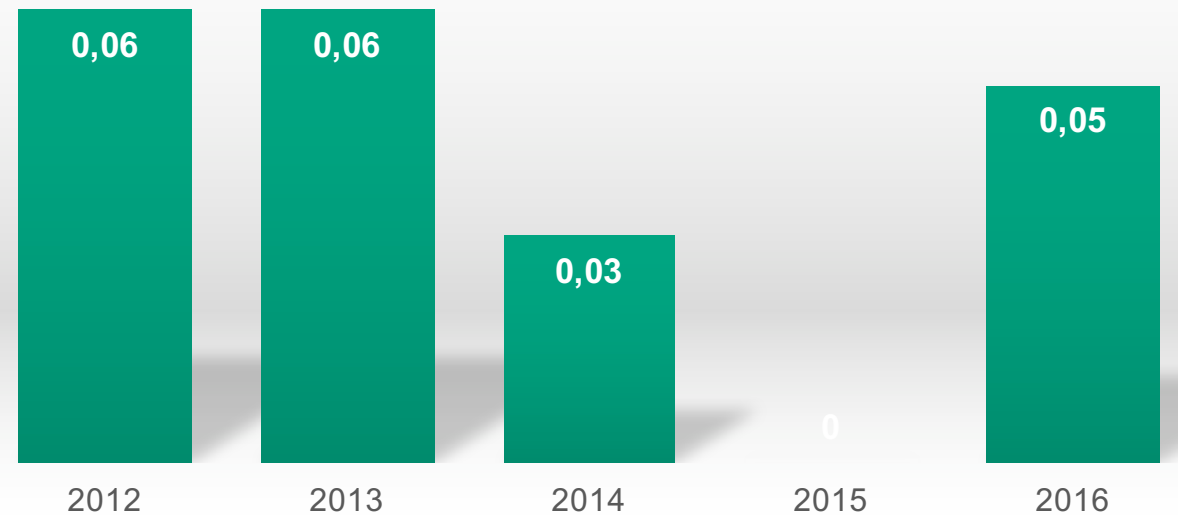


Tulos / osake, EUR



Osingonmaksu 2016
19 %

Osinko / osake



Merkittävimmät strategiset toimenpiteet 2017

Kasvuinvestointipäätös:
**myymälä- ja
varastotäydennyspalvelut**
Tukolta
(analytiikkaosaaminen)

2017

Uusi **toimitusjohtaja** Olli Väätäinen
1.4.2017 alkaen



Solteq sijoituskohteena

1
Digitalisaatio
mullistaa
kaupankäynnin ja
luo kasvavan
digitaalisen
kaupankäynnin
markkinan

2
Tunnustettu
osaamisemme ja
kattava
valikoimamme on
perusta
markkinapotentiaalin
hyödyntämiselle

3
Markkinaa nopeampi
kasvu – orgaanisesti
ja yritysostoin –
Pohjoismaissa ja
laajemminkin

Kiitos!

www.solteq.com/sijoittajat

Kirsi Jalasaho

 @jalasaho



SOLTEQ