

# TECTIA OYJ VARSINAINEN YHTIÖKOKOUS

28.3.2012



1. KOKOUKSEN AVAUS
2. KOKOUKSEN PUHEENJOHTAJAN VALINTA JA SIHTEERIN KUTSUMINEN
3. PÖYTÄKIRJAN TARKASTAJAN JA ÄÄNTENLASKIJAN VALINTA
4. KOKOUKSEN LAILLISUUS JA PÄÄTÖSVALTAISUUS
5. ESITYSLISTAN HYVÄKSYMINEN
6. TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS
7. ESITETÄÄN TILINPÄÄTÖS, TOIMINTAKERTOMUS JA KONSERNITILINPÄÄTÖS TILIKAUDELTA 2011 SEKÄ TILINTARKASTUSKERTOMUS
8. PÄÄTETÄÄN TILINPÄÄTÖKSEN JA KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN VAHVISTAMISESTA SEKÄ TILIKAUDEN TAPPION KÄSITTELYSTÄ
9. PÄÄTETÄÄN VASTUUVAPAUDEN MYÖNTÄMISESTÄ HALLITUKSEN JÄSENILLE JA TOIMITUSJOHTAJALLE
10. PÄÄTETÄÄN HALLITUKSEN JÄSENTEN LUKUMÄÄRÄSTÄ
11. PÄÄTETÄÄN HALLITUKSEN JÄSENTEN PALKKIOISTA
12. VALITAAN HALLITUKSEN JÄSENET
13. PÄÄTETÄÄN TILINTARKASTAJAN PALKKIOSTA
14. TILINTARKASTAJAN JA MAHDOLLISEN VARATILINTARKASTAJAN VALINTA
15. PÄÄTETÄÄN HALLITUKSEN ESITYKSESTÄ HALLITUKSEN VALTUUTTAMISESTA PÄÄTTÄMÄÄN MAKSULLISISTA OSAKEANNEISTA SEKÄ OPTIO-OIKEUKSIEN JA MUIDEN OSAKKEISIIN OIKEUTTAVIEN ERITYISTEN OIKEUKSIEN ANTAMISESTA
16. PÄÄTETÄÄN HALLITUKSEN VALTUUTTAMISESTA PÄÄTTÄMÄÄN OMIEN OSAKKEIDEN HANKKIMISESTA
17. KOKOUKSEN PÄÄTTÄMINEN

# 6. TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

## Mitä yhtiö tekee

- Yhtiö myy tietoturvaohjelmistoja, keskittyen erityisesti suurten yritysten ja hallitusten tietoturvaan.
- Yhtiön tuotteet liittyvät salaustekniikoihin, käyttäjien tunnistamiseen tietokoneissa ja tietoverkoissa ja suurten tietojärjestelmien hallintaan ja niiden käytön laillisuuden valvontaan.
- Yhtiön ratkaisuja käyttää yli puolet maailman kymmestä suurimmasta yhtiöstä.
- Yhtiön ratkaisuja käyttää yli puolet USA:n kymmenestä suurimmasta pankista.
- SSH-protokolla on Tatu Ylösen alunperin vuonna 1995 kehittämä salausmenetelmä, jota suurin osa maailman suuryrityksistä nykyisin käyttää jossain muodossa.

## Keskeisiä tapahtumia vuoden aikana

- USAn suoramyynnin lopettaminen 3/2011, liiketoiminnan uudelleenjärjestelyt
- SSH-nimen poistaminen materiaaleista jatkui kevät/kesä
- YT-neuvottelut syyskuu (henkilövähennys 7)
- Uusi toimitusjohtaja 26.9.2011
- Uusi strategia, suoramyynnin uudelleenaloitus USAssa, SSH-nimen palauttaminen
- 2011: Liikevaihto 8,1M€, EBIT -2,0M€, likvidit varat tilikauden päättyessä 2,5M€, oma pääoma 1,1M€
- 0,9M€ iso kauppa tammikuussa 2012 helpottaa tilannetta hiukan
- Tatu Ylösen julkinen ostotarjous yhtiöstä 3/2012

## Uusi strategia

- Fokusoimme yhtiön SSH-ohjelmistoon ja sen ympärillä isoissa IT-ympäristöissä oleviin ongelmiin
- Rakennamme yhtiön keskeisten vahvuuksien varaan: SSH-brändi, vahva teknologia, olemassa olevat asiakassuhteet
- Keskeisinä uusina painopistealueina avaintenhallinta SSH-ympäristöissä sekä salattujen yhteyksien sisällä liikkuvan datan kontrollointi; myös vanhat tuotteet tärkeitä
- Luomme uudelleen tiiviin yhteyden suuriin asiakkaisiimme
- Pyrimme tunnistamaan miten asiakkaat saavat tuotteistamme kustannussäästöjä, paremman tietoturvan ja tietoturvastandardien mukaisuuden; nämä tavoitteet myös ohjaavat uusien tuotteiden suunnittelua

## Myyntistrategia

- USA:n myynti lopetettiin 2012 keväällä äkillisesti irtisanomalla kaikki suoramyymäjät. Toimivaa aktiivisesti myyvää kanavaa USAssa ei kuitenkaan ollut, eikä ollut vielä syyskuussa. Kontakti asiakkaisiin katkesi, osa menetettiin, uusmyyntiä ei syntynyt.
- En ole ikinä saanut asiakkaalla sellaista löylytystä kuin suurimman ylläpitoasiakkaamme johtajalta joka haukkui meidät aivan lyttyyn lokakuussa (Tectiasta oli ilmeisesti tullut heillä melkein kirosana VP-tasolla; nyt tilanne ilmeisesti selvästi parempi).
- Tultuani toimitusjohtajaksi päätin muuttaa USAn myyntistrategian takaisin suoramyyntipainotteiseksi malliksi. Palkkasin vanhoista myyjistä takaisin George Adamsin ja Jeff Delision.
- Monet USAn asiakassuhteista on käsittäkseni saatu pelastettua aktiivisella kontaktoinnilla ja tapaamisilla viimeisen 6kk aikana.
- Aasiassa ja Euroopassa jatketaan ensisijaisesti kanavamyyntimallilla, panostamme myös Suomeen.
- Tarkoitukseni on kasvattaa myyntiorganisaatiota huomattavasti loppuvuonna, erityisesti USAssa (kunhan uusien tuotteiden valmiusaste etenee riittävästi).

## Markkinointi ja SSH-nimi

- Tectia-nimen adoptointi 2010 osoittautui virheeksi. Sitä ei koskaan suuremmin markkinoitu ja se on tuntematon (paitsi asiakkaille tuotenimenä). Siihen liittyy nyt myös negatiivisia assosiaatioita tuotteen aiempien laatuongelmien ja strategisen kompuroinnin vuoksi.
- Tultuani toimitusjohtajaksi olen palauttanut SSH-nimen, SSH web-siten yms. Asiakkailta tästä on tullut vain positiivista palautetta.
- Web-site on uusittu viestein jotka konkreettisemmin puhuttelevat asiakkaita, hakukoneoptimointi on taas huomioitu.
- Osallistumme 2012 aktiivisesti konferensseihin, analytikkotapaamisiin ja muihin tilaisuuksiin tuoda SSH-nimeä ja uusia tuotteita esiin. Markkinointiin panostetaan aiempaa enemmän.



## Talous

- Yhtiö teki -2,0M€ tappion Q1-Q3/2011, konsernin oman pääoman ja kassan vähentyessä.
- YT-neuvottelut syyskuussa sekä toimitusjohtajan ja kahden johtoryhmäläisen kulujen poistuminen pudottivat kuluja niin että Q4 oli EBIT -0,0M€ (liiketoiminan kassavirta kuitenkin negatiivinen). Kaikki syyskuun järjestelykulut olivat EBITissä Q3:lla.
- Tammikuun iso kauppa parantaa yhtiön kassan ja oman pääoman tilannetta, mutta kassatilanne voisi olla nykyistä parempi.
- Toimitusjohtajana olen pyrkinyt vähentämään kuluja missä se ei haittaa myyntiä tai tuotekehitystä: toimitilat, konsultit, IT, taloushallinto, jäsenyydet, lehtitilaukset.
- Olen pyrkinyt vähentämään byrokratiaa ja saamaan organisaation keskittymään todelliseen myyntiin ja kehitystyöhön.

## Yhtiön arviointiin vaikuttavia tekijöitä

- Toimitusjohtajana en ole toistaiseksi nostanut korvausta. On selvää ettei yhtiö pitkällä tähtäimellä saa toimitusjohtajaa ilmaiseksi. Edellisen tj:n kokonaiskulut luokkaa 400ke/v + johdon omistusyhtiön kulut
- Tällä olen halunnut nopeuttaa käännettä luvuissa, mikä on tärkeää asiakkaille ja työntekijöille.
- Äskettäin alkanut tuotekehityskulujen aktivointi saa EBITin näyttämään väliaikaisesti paremmalta (kulut näkyvät poistoina parin vuoden päästä).
- Patenteista voin vain todeta että hallitus on pyytänyt niistä kaksi asiantuntija-arviota (toisen suomalaiselta ja toisen amerikkalaiselta taholta; jälkimmäinen selvitys on tehty minusta riippumatta). Selvitykset päätyivät 1 - 1,4M€ haarukkaan todennäköisenä kauppahintana.
- Yhtiön uusi strategia on erityisesti avaintenhallinnan osalta lupaava ja asiakkailta on kiinnostusta konseptiin ja olen sen suhteen hyvin toiveikas. Korostan kuitenkin että tuote ei ole vielä valmis kriittisen käyttäjäavainten hallinnan osalta, ja kilpailijat ovat jo markkinoilla.

## Suunnitelmani yhtiön suhteen

- Kerroin lokakuussa että aion vetää yhtiötä kuin yrittäjävetoista kasvuyhtiötä.
- Kerroin helmikuussa että aion vetää yhtiötä kuin yrittäjävetoista kasvuyhtiötä.
- Maaliskuussa tein ostotarjouksen yhtiön osakkeista. Haluaisin ottaa yhtiön pois pörssistä, koska:
  - Pörssistä on yhtiölle haittaa (huomattavat kulut, rahoitus, päätöksenteon jäykkyys, johdon ajankäyttö)
  - Pörssissä olo vaikeuttaa tarvittavan rahoituksen hankkimista yhtiölle
  - Joudumme tiedottamaan asioista joita emme haluaisi vielä kertoa kilpailijoille ja toisaalta emme voi hypettää niin kuin joskus olisi eduksi
  - Pörssissä olo vaikeuttaa pitkäjänteisen strategian vetämistä
  - Haluan tarjota halukkaille tavan päästä irti yhtiöstä
  - Kehoitän katsomaan yhtiön lukuja ja tilannetta: olimme varsinkin 6kk sitten akuutissa kriisissä oleva PK-yhtiö, emme vakaa pörssi-yhtiö tai suuryhtiö, ja yhtiön käänne on yhä hyvin hauras.
- Jos pörssissä on pakko pysyä niin sitten pysytään, mutta siitä aiheutuu yhtiölle jatkossakin huomattavaa haittaa eikä osake ole kovin likvidi tai free float kovin suuri.
- Kenenkään ei ole pakko myydä enkä aio sorsia pienomistajia.
- Aion vetää yhtiötä kuin yrittäjävetoista kasvuyhtiötä parhaan näkemykseni mukaan. Aion toteuttaa jo aiemmin esitettyä strategiaa.

## Yhteenveto

- Uskon että yhtiöllä on paljon potentiaalia ja uudella strategialla hyviä mahdollisuuksia
- Yhtiö on ollut kriisissä, tilanne on vielä huterä ja käänne hauras, mutta uskon pahimman olevan takana
- Minusta yhtiötä voisi tulevaisuudessa parhaiten kehittää yksityisenä yhtiönä huomioiden sen historia, koko, tilanne, rahoitustarpeet ja strategian toteuttamisen lähiaikoina edellyttämät panostukset

# **7. TILINPÄÄTÖS, TOIMINTAKERTOMUS JA KONSERNITILINPÄÄTÖS**

## Konsernin tuloslaskelma

### Liikevaihto

- Tilikauden 2011 liikevaihto oli 8,1 miljoonaa euroa (9,1 miljoonaa euroa vuonna 2010), vähennys -11,4 prosenttia edelliseen tilikauteen verrattuna.

### Tulos ja kulut

- Vuoden 2011 operatiivinen tulos oli -2,0 miljoonaa euroa (-0,7 miljoonaa euroa vuonna 2010) ja tilikauden tappio oli -2,2 miljoonaa euroa (-0,5 miljoonaa euroa vuonna 2010).
- Osakekohtainen tulos EUR -0,07 (EUR -0,02)

## Konsernitase ja rahoitus

### Konsernitase

- Taseen loppusumma 31.12.2011 oli 6,4 milj. euroa (8,3 milj. euroa), josta likvidit varat olivat 2,5 milj. euroa (4,0 milj. euroa).
- Osakekohtainen oma pääoma EUR 0,03 (EUR 0,10)

### Rahoitusasema

- Tectian rahoitusasema säilyi tilikaudella hyvänä. Yhtiön vakavaraisuus heikkeni johtuen pääosin tammi-syyskuun kertaluonteisista eristä -1,1 milj. euroa.
- Omavaraisuusaste 36,2 % (69,1 %)
- Tectian liiketoiminnan rahavirta tilikauden 2011 aikana oli -0,8 milj. euroa (-0,9 milj. euroa). Yhteensä rahavarat kasvoivat tarkastelujaksolla 0,9 milj. euroa (-2,3 milj. euroa).

# 8. TILINPÄÄTÖKSEN JA KONSERNITILINPÄÄTÖKSEN VAHVISTAMINEN



**9.**  
**VASTUUVAPAAUS**  
**HALLITUKSEN JÄSENILLE JA**  
**TOIMITUSJOHTAJALLE**

# 10. HALLITUKSEN JÄSENTEN LUKUMÄÄRÄ

# 11. HALLITUKSEN JÄSENTEN PALKKIOT

- Yhtiön ulkopuolisille hallituksen jäsenille maksetaan 18 000 euron vuosipalkkio ja hallituksen puheenjohtajalle 24 000 euron vuosipalkkio toimikaudelta, joka päättyy vuoden 2013 varsinaiseen yhtiökokoukseen.

# 12. HALLITUKSEN JÄSENET 2012-2013



## Päivi Hautamäki

- S. 1964, LLM
- Winwind Oy:n General Counsel
- Teollisuuslakimiesten yhdistyksen johtokunnan jäsen ja Keskuskauppakamarin IPR-valiokunnan jäsen



## Sami Ahvenniemi

- S. 1972, M. Sc (Tech.)
- Conor Venture Partners Oy:n partneri
- Hallitusjäsenyyksiä kansainvälisissä kasvuyrityksissä, kuten Neo Technology, Sensinode ja Behaviometrics



## Tatu Ylönen

- S. 1968, tekniikan lisensiaatti
- Hallituksen jäsen vuodesta 1995
- Tectian toimitusjohtaja
- SSH:n perustaja ja pääomistaja



# 13. TILINTARKASTAJAN PALKKIO

# 14. TILINTARKASTAJAN VALINTA

- Tilintarkastajaksi ehdotetaan valittavaksi tilikaudeksi 2012 KHT-yhteisö KPMG Oy Ab ja että varatilintarkastajaa ei valita
- Päävastuullisena tilintarkastajana KHT Kirsi Jantunen

# 15. HALLITUKSEN OSAKEANTIVALTUUTUS

- Aikaisemmat valtuutukset perutaan
- Yhteensä 5.500.000 osakkeen antamisesta maksullisella osakeannilla tai osakeyhtiölain 10 luvun 1 § mukaisia optio-oikeuksia tai muita osakkeisiin oikeuttavia erityisiä oikeuksia
- Hallituksen määräämään hintaan ja muutoin hallituksen päättämin ehdoin yhdessä tai useammassa erässä
- Käyttö mm. osakaspohjan kehittämiseen, yhtiön pääomarakenteen vahvistamiseen, yritysostojen ja/tai – järjestelyjen rahoittamiseen, yhteistoimintajärjestelyjen toteuttamiseen tai henkilöstön sitouttamiseen ja kannustamiseen
- Valtuutus on voimassa 2013 varsinaiseen yhtiökokoukseen saakka (enintään 30.6.2013)

**16.  
HALLITUKSEN  
VALTUUTTAMINEN  
PÄÄTTÄMÄÄN OMIEN  
OSAKKEIDEN  
HANKKIMISESTA**

- Enintään 2.000.000 yhtiön osaketta (6,55 % yhtiön osakkeista)
- Hankintahinta NASDAQ OMX Helsinki hankintapäivän kurssi (käypä arvo)
- Hankinnassa noudatetaan NASDAQ OMX Helsinki sääntöjä
- Käyttö mm. yhtiön pääomarakenteen kehittämiseksi, yrityskauppojen ja muiden järjestelyiden rahoittamiseksi ja toteuttamiseksi, yhtiön osakepohjaisten kannustinjärjestelmien toteuttamiseksi tai muutoin yhtiöllä pidettäviksi, edelleen luovutettaviksi tai mitätöitäviksi
- Hallitus oikeutettu päättämään muista osakkeiden hankintaan liittyvistä seikoista
- Osakkeiden hankkimisvaltuutus voimassa 18 kk päätöksestä

# 17. KOKOUKSEN PÄÄTTÄMINEN



**Kiitos!**