

SIILI



Siili (aikoo) julkiseksi?
04.06.2012

Sisältö

#1 Mikä Siili on?

#2 Mistä Siili on tehty?

#3 Miksi Siili haluaa listautua?

#4 Siilin tie kohti pörssiä

#5 Siilin seuraavat askeleet

Esittäjä Seppo Kuula,

Siili Solutions Oy:n Toimitusjohtaja vuodesta 2010.

Kolme tutkintoa; tekninen, liiketoiminnallinen ja kaupallinen.

Johtanut ICT - liiketoimintoja ja kansainvälisiä myyntiorganisaatioita vuodesta 1994
niin listatuissa kuin listaamattomissa yrityksissä Euroopassa ja USAssa.



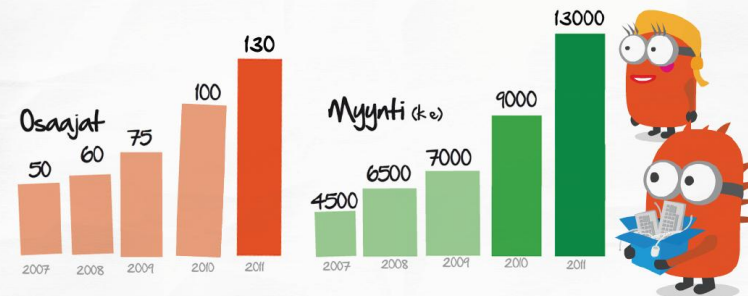
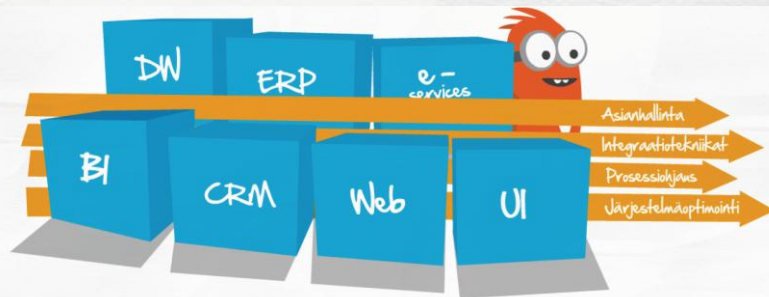
Mikä Siili on?

Siili auttaa asiakastaan kehittämään tietojärjestelmänsä vastaamaan liiketoimintansa tarpeita puolueettomasti asiakkaan tiedon ja nykyjärjestelmän ehdoilla.

Siili työllistää noin 150 suomalaista ohjelmistokehityksen ja informaatioteknologian parasta ammattilaista, joiden keskimääräinen kokemus osaamisalueeltaan on lähes 12 vuotta.

Siilin asiakkaita ovat omien alojensa johtavat yritykset ja julkishallinnon edelläkävijäorganisaatiot Suomessa. Siilin kilpailijoita ovat alan suuret toimijat Suomessa.

Siilin liikevaihto vuonna 2011 oli yli 13 M€, kasvaen edellisestä vuodesta organisesti yli 47% (koko kasvu 67%). Yhtiön EBITA oli yli 12%. Kasvu jatkuu, tavoitteena Siili viikossa.



Mistä Siili on tehty?

Osaamisesta ja sen jatkuvasta kehittämisestä.

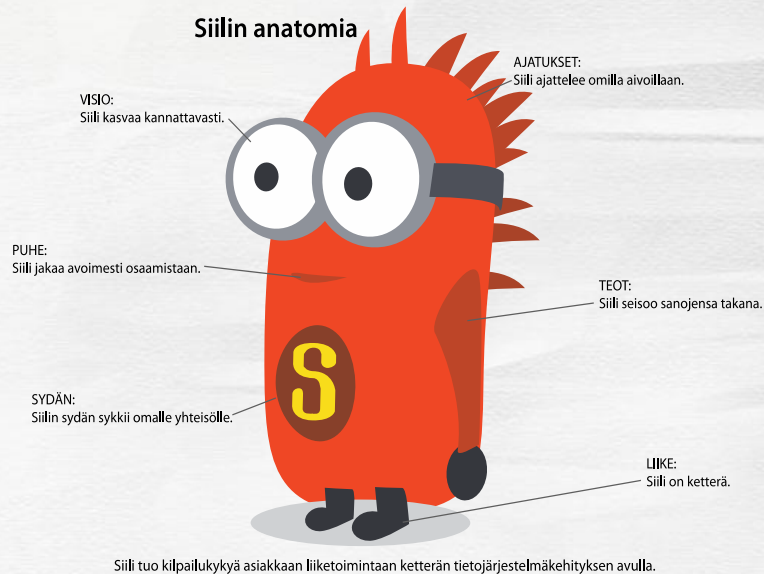
Pyrkimyksestä maailman parhaaksi omalla alallaan.

Ihmisten kunnioittamisesta ja yrittäjähenkisestä organisoitumisesta.

Tuotteistuksesta, ja jatkuvasta palvelunkehityksestä.

Rekrytointiosaamisesta ja määrätietoisesta prosessienkehityksestä.

Ketteryydestä niin liiketoimintamalleissaan (ketterä ostaminen), tekemisessään (ketterät kehitysmenetelmät), kuin projektiohjauksessaan (ketterä projektiohjaus).



Miksi Siili haluaa listautua?

Rekrytointi – hakemuksia

Markkinointi – tarjouspyyntöjä

Myynti – uskottavuutta asiakaskohtaamisissa

Tietoisuus/Tunnettuus – ylpeys ja kunnioitus

Sisäinen kehitys – prosessivaateet ja läpinäkyvyys

Likviditeetti – palkitseminen ja omistamisen jakautuminen

Likviditeetti – yrityskaupat

Arvon määrittäminen – motivointi ja yrityskaupat



Siilin tie kohti pörssiä

Sisältö
Prosessit
Visio

Resurssit
Viestintävalmius
Tuki (CA & Oikeus)

Henkilöstöanti
Esite
Markkinointi

Arvo
Mekaniikka
Päätös

2011

Q1-'12

Q2-'12

Q3-'12

Q4-'12

Siilin seuraavat askeleet

Toukokuu '12: CA-, Juristi- ja Merkintäpistesopimukset.

4.6.2012: Siili vahvistaa tarjoomaansa, Fusion-liiketoimintaosto, maan johtava käyttöliittymäosaaminen.

Kesäkuu '12: Työntekijöiden osakeostomahdollisuus. Yhtiöesite & Sijoittajaviestintävalmiudet liikkeelle.

Heinäkuu '12: Siili kalassa. FN-sivuava lakimuutos.

Elokuu '12: H1 Tulosraportti, Mgmt presentaatio, Projektikatsaus; Sijoittajaviestintävalmius, esite valmis, arvonmääritys. Päätös etenemisestä.

Jos edetään niin:

Syyskuu '12: Yhtiökokous, split, ao-järjestelmä, oyj, esitteen hyväksytys, listalleottohakemus

Lokakuu '12: Kaupankäynti alkaa



Kysymyksiä?

Kiitos!

