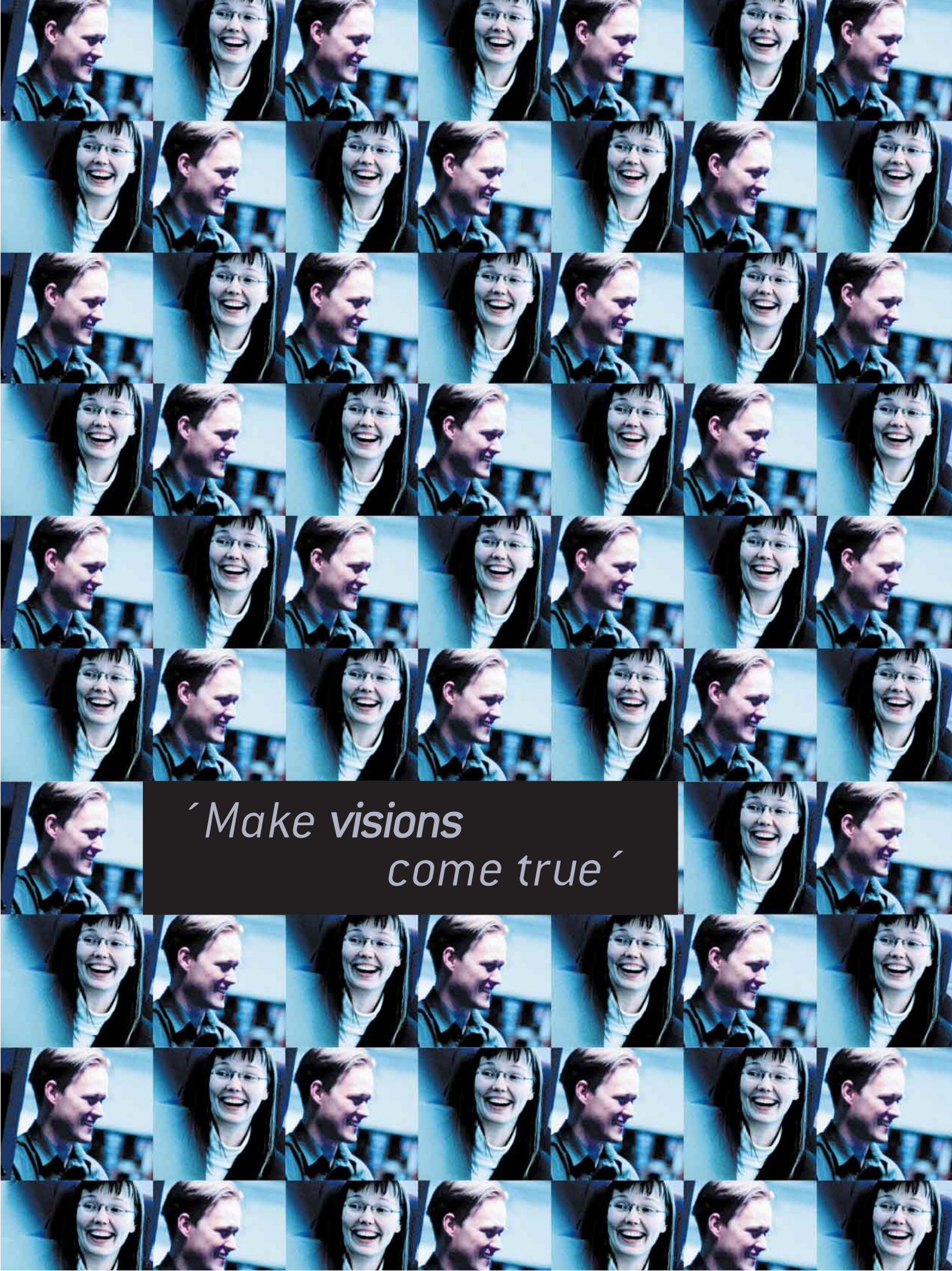




TJ GROUP OYJ VUOSIKERTOMUS 1.7.1999 – 30.6.2000





*'Make visions
come true'*

SISÄLTÖ

Tietoja osakkeenomistajille	2
Avainluvut	3
Toimitusjohtajan katsaus	4 – 5
<i>Konserni lyhyesti</i>	
Tuotteet ja palvelut	6 – 7
Asiakkaat	8 – 10
<i>Missiona asiakkaan menestys</i>	
Asiakkuuksien hallinta	11 – 12
Liiketoimintamalli	13 – 17
<i>Fokus laajentumiseen Euroopassa</i>	
Sähköisten liiketoimintaratkaisujen markkinat	18 – 23
Markkinat tilikaudella	24
Kasvustrategia	25
Yritysosotot	26 – 27
<i>Teknologinen johtajuus</i>	
Tuotekehitys etusijalla	28 – 29
Kattavat ratkaisut kilpailuetuna	30 – 33
<i>Henkinen pääoma</i>	
Henkilöstö	34 – 37
Johto	38
Hallitus ja tilintarkastajat	39
<i>Tilinpäätös</i>	
Osakkeet ja osakkeenomistajat	40 – 44
Hallituksen toimintakertomus	45 – 49
Konsernin tuloslaskelma	50
Konsernin tase	51
Konsernin rahoituslaskelma	52
Emoyhtiön tuloslaskelma	53
Emoyhtiön tase	54
Emoyhtiön rahoituslaskelma	55
Tilinpäätöksen liitetiedot	56 – 60
Laskentakaavat	61
Tilintarkastuskertomus	62
Sanastoa	63
Yhteystiedot	64

TIETOJA OSAKKEENOMISTAJILLE

Yhtiökokous

TJ Group Oyj:n tilikauden 1.7.1999-30.6.2000 varsinainen yhtiökokous pidetään perjantaina 27.10.2000 klo 9.00 Espoon Innopolissa osoitteessa Tekniikantie 12, 02150 Espoo. Kokoukseen ilmoittautuminen ja äänestyslippujen jako alkavat klo 8.30.

Oikeus osallistua kokoukseen on osakkeenomistajalla, joka on viimeistään perjantaina 20.10.2000 merkitty osakkeenomistajaksi Suomen Arvopaperikeskus Oy:n pitämään yhtiön osakasluetteloon. Myös osakkeenomistajalla, jonka osakkeita ei ole siirretty arvo-osuusjärjestelmään, on oikeus osallistua yhtiökokoukseen edellyttäen, että osakkeenomistaja on rekisteröity yhtiön osakerekisteriin ennen 23.2.2000. Tässä tapauksessa osakkeenomistajan tulee esittää yhtiökokouksessa osakekirjansa tai muu selvitys siitä, että osakkeiden omistus-oikeutta ei ole siirretty arvo-osuustilille.

Osakkeenomistajan, joka haluaa osallistua yhtiökokoukseen, tulee ilmoittautua yhtiölle viimeistään tiistaina 24.10. klo 16 mennessä. Ilmoittautua voi joko kirjallisesti osoitteeseen TJ Group Oyj, Minna Koivisto, Piispanportti 5, 02240 Espoo, tai puhelimitse numeroon (09) 6133 7615, tai faksitse numeroon (09) 6133 7641, tai sähköpostitse osoitteeseen minna.koivisto@tjgroup.com. Dokumentin on oltava perillä ennen ilmoittautumisajan päättymistä. Mahdolliset valtakirjat pyydetään toimittamaan ennakoilmoittautumisen yhteydessä.

Osinko

Hallitus on päättänyt ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että yhtiön tilivuoden 1999 - 2000 tappio 2,2 miljoonaa euroa kirjataan taseen voittovarat-tilille.

Taloudelliset katsaukset tilikaudella 2000-2001

- 20.9.2000 Tilinpäätöstiedote 1999-2000
- 7.11.2000 Osavuosikatsaus heinäkuu – syyskuu 2000
- 6.2.2001 Osavuosikatsaus heinäkuu – joulukuu 2000
- 8.5.2001 Osavuosikatsaus heinäkuu 2000 – maaliskuu 2001

Vuosikertomus tilikaudelta 1999-2000 julkaistaan viikolla 41. Osavuosikatsaukset julkaistaan klo 10.00. Taloudelliset katsaukset julkaistaan myös TJ Groupin Internet-sivuilla osoitteessa <http://www.tjgroup.com>.

Taloudellisten katsausten tilaaminen

TJ Groupin taloudelliset katsaukset julkaistaan suomeksi ja englanniksi. Painettuja osavuosikatsauksia ei enää tilikaudella 2000-2001 postiteta osakkeenomistajille, vaan julkaistaan yhtiön Internet-sivuilla osoitteessa <http://www.tjgroup.com>. Katsauksia voi myös tilata osoitteesta TJ Group Oyj, Viestintä, Mikonkatu 8 A, 00100 Helsinki, numeroista puh. (09) 6133 7615 ja fax (09) 6133 7641 tai TJ Groupin Internet-sivuilta.

Internet-sivuston sijoittajasivuilta voi myös tilata TJ Groupin pörssitiedotteet omaan sähköpostiosoitteeseen.

Sijoittajien yhteyshenkilöt

Tuomo Tilman

Hallituksen puheenjohtaja
Puh. (09) 613 370 ja fax (09) 6133 7650
E-mail: tuomo.tilman@tjgroup.com

Jyrki Salminen

Toimitusjohtaja
Puh. (09) 613 370 ja fax (09) 6133 7650
E-mail: jyrki.salminen@tjgroup.com

Minna Koivisto

Viestintäpäällikkö
Puh. (09) 6133 7615 ja fax (09) 6133 7641
E-mail: minna.koivisto@tjgroup.com

	Konserni 6/2000	Konserni 6/1999	Konserni 6/1998	Konserni 6/1997	Emoyhtiö 6/1996
KONSERNIN TALOUDELLISTA KEHITYSTÄ KUVAAVAT TUNNUSLUVUT (MILJ. E)					
Liikevaihto	28,5	11,2	8,3	5,0	2,8
Liikevaihdon kasvu, %	154 %	34 %	66 %	79 %	40 %
Liikevoitto/tappio	-4,7	1,0	0,8	0,5	0,5
% liikevaihdosta	-17 %	9 %	9 %	10 %	19 %
Tulos ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja	-4,0	1,0	0,7	0,5	0,5
% liikevaihdosta	-14 %	9 %	9 %	10 %	18 %
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	-2,9	0,8	0,7	0,5	0,5
% liikevaihdosta	-10 %	7 %	9 %	10 %	18 %
Oman pääoman tuotto, %	-10 %	19 %	36 %	37 %	61%
Sijoitetun pääoman tuotto, %	-13 %	25 %	45 %	41 %	58 %
Korolliset nettovelat	-38,2	-2,1	0,1	0,4	0,3
Nettovelkaantumisaste (Net Gearing)	-72 %	-38 %	-7 %	15 %	10 %
Omavaraisuusaste, %	82 %	55 %	36 %	36 %	39 %
Bruttoinvestoinnit	10,0	1,9	0,5	0,7	0,2
% liikevaihdosta	35 %	17 %	7 %	14 %	8 %
Tutkimus- ja kehityksenmenot	3,2	1,7	1,2	0,6	0,4
% liikevaihdosta	11 %	16 %	14 %	12 %	16 %
Henkilöstö kauden lopussa	637	220	95	50	16
Henkilöstö keskimäärin	404	113	73	50	16
KONSERNIN OSAKEKOHTAISET TUNNUSLUVUT (EURO)					
Tulos/osake	- 0,06	0,02	0,10	0,10	0,12
Oma pääoma/osake	0,88	0,13	0,37	0,33	0,25
Osinko/osake	0	0	0,05	0,05	0,04
Osinko/tulos, %	0	0	51 %	49 %	31 %
Hinta/voitto-suhde (P/E -luku)	-	99,3			
Osakkeen alin kaupantekokurssi	1,83	1,20			
Osakkeen ylin kaupantekokurssi	22,50	1,97			
Osakkeen keskikurssi	10,73	1,37			
Osakekannan markkina-arvo tilikauden lopussa, milj. e	304,9	76,5			
Osakevaihto, kpl	73 959 373	13 811 193			
Osakevaihto, %	144 %	47 %			
Osakkeiden osakeantioikaistun lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana	51 464 775	29 154 312	150	150	150
Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilikauden lopussa	60 374 753	41 990 202	150	150	150

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

Kasvu jatkui suunnitellusti

Sähköisten liiketoimintaratkaisujen markkinat ovat nopeatempoinen ympäristö, jossa herkkyys markkinakehitykselle, ennakointi ja jatkuva muutos ovat eilinehto.

TJ Group on lähtenyt alan ensimmäisten toimijoiden joukossa aggressiiviseen kasvuun, jonka tavoite on johtava asema Euroopassa. Uskomme, että alan markkinoilla huolellisesti valitut yritysostot on tehokas väline nopeaan kasvuun.

Päättynyt tilikausi oli TJ Groupille entistä nopeamman kasvun aikaa. Konserni osti viidestä maasta kahdeksan yritystä, joilla lisäsimme markkinakattavuutta ja saimme tavoittelemaamme laaja-alaista osaamista. Yritysostojen ansiosta koko ratkaisuportfolion toimituskyky Suomessa on nyt erittäin vahva. Myös Ruotsissa ja Norjassa saimme kyvyn laajojen ratkaisujen toimitamiseen. Ostoilla konserni siirtyi uusille markkinoille Saksaan ja Tanskaan ja sai myös runsaasti uusia asiakkaita.

Toimme konserniin 343 ammattilaista yritysostoilla ja rekrytoimme 110 uutta työn-

tekijää. Koko henkilöstön määrä kasvoi 190 prosenttia 637 henkilöön tilikauden lopulla. Ruotsin ja Norjan henkilöstön määrä kaksinkertaistui, ja Saksaan saatiin merkittävä sadan hengen organisaatio.

Konsernin liikevaihto kasvoi odotusten mukaisesti 154 prosenttia 28,5 miljoonaan euroon. Liiketulos painui 2,2 miljoonaa euroa tappiolle. Osin tämä johtui vuosituhannen vaihteesta, jonka vuoksi yritykset siirsivät sähköisen liiketoiminnan investointitejaan, ja osin kasvun vaatimista integrointikustannuksista, jotka nousivat suunniteltua suuremmiksi. TJ Groupin omavaraisuusaste tilikauden lopulla oli 82,4 prosenttia.

Kasvun haasteet

Kasvutavoitteemme ja kansainvälistymisen edellyttävät osaamista yritysostoista ja yritysten integroinnista konserniin. Varsinkin kuluneen tilikauden aikana saimme tästä huomattavaa kokemusta. Tunnistamme nyt paremmin potentiaaliset ostokohteet ja osaamme viedä ostoprosessin tehokkaammin läpi. Yritysostoja varten perustimme oman organisaation, joka etsii Euroopasta kriittisen massan ja osaamisen tarjoavat yritykset ja vie läpi osto- ja integraatioprosessit. Kasvun edellyttämiä varoja saimme tilikauden osakeannista.

Konsernin tämän hetken suurimmat haasteet ovat muutoksen hallinta ja keskittyminen päivittäiseen liiketoimintaan muutoksen keskellä. Yksi merkittävimmistä tavoitteistamme on yritysostojen kautta syntyneiden päällekkäisyyksien karsiminen erityisesti Pohjoismaissa. Asiakkaiden, tilikauden nopean muutoksen ja keskenään varsin erilaisten markkinoiden tarpeisiin vastattiin käynnistämällä uuden organisaation suunnittelu ja toimeenpano koko konsernissa. Joka maahan nimettiin myös yhtenäinen johto ja käynnistettiin tarvittavat fuusiointi-prosessit.

Uudessa organisaatiomallissa vastuut on selkeästi jaettu myynti- ja projektiorganisaatioiden kesken. Liiketoimintaa tukevat osaamiskeskukset ja konsernitason palvelut. Mallilla tavoitellaan läheistä yhteistyötä ja laajempia projekteja asiakkaan

Jyrki Salminen,
toimitusjohtaja,
TJ Group Oyj



kanssa. Toinen mallin tavoite on sisäisten resurssien allokointi tarpeiden mukaan, jolloin vältymme tuotannon pullonkauloilta ja saamme resurssit tehokkaaseen käyttöön.

Selkeän vastuunjaon ansiosta malli tukee useamman liiketoiminta-alueen työllistäviä projekteja ja yhteistyötä konsernin sisäisesti; tilikaudella nähtiin jo useampia maiden välisiä projekteja ja resurssien uudelleenjakoa. Uusi malli skaalautuu myös kansainvälisesti. Liiketoiminta-alueita voidaan perustaa eri markkinoiden tarpeiden mukaan ja resursseja allokoida eri maiden liiketoiminta-alueiden välillä.

Alan yritysten erityisenä haasteena on henkilöstön vaihtuvuus, johon olemme kiinnittäneet erityistä huomiota integraation edetessä. Useista sisäisistä integrointiprosesseista huolimatta TJ Groupin henkilöstön lähtövaihtuvuus pysyi yhdeksässä prosentissa – edelleen siis huomattavan pienenä ja selvästi alle alan keskiarvon. Jokavuotisen työtyytyväisyystutkimuksen tulokset olivat tänäkin vuonna rohkaisevia. Uuden liiketoimintamallin suunnittelussa on pyritty huomioimaan jokaisen henkilöstön jäsenen henkilökohtaiset tavoitteet ja kyvyt. Olemme pyrkineet motivoimaan henkilöstöä myös tukemalla oppimista, kehityskeskusteluilla ja käynnistämällä viisi uutta koko konsernin kattavaa optio-ohjelmaa.

Fokusoinnilla kannattavaan kasvuun

Missiomme on hyödyntää olennainen informaatioteknologiasta asiakkaidemme menestykseksi. TJ Groupin missio ja menestys edellyttää keskittymistä olennaiseen tuotteissa, teknologioissa ja asiakkaissa. Visiomme mukaisesti pyrimme laajaan teknologiaosaamiseen, jonka tavoitteena on riippumattomuus teknologisista alustoista. Panostamme tuotekehityksessä ensisijaisesti globaaleihin tuotteisiin. Teknologiakumppanuudet tukevat edelläkävijän asemaamme. Tuotteita ja palveluita yhdistämällä tarjoamme erityisesti strategisille asiakkaille ratkaisunmukaisia ratkaisuja, jotka tuovat liiketoiminnalle todellista lisäarvoa. Uusien tuotteiden tarjoaminen olemassa oleville asiakkaille tarjoaa tässä merkittävän kasvupotentiaalin.

Kuluvalla tilikaudella keskitymme myös sisäisiin prosesseihin. Investoinnit ohjataan vahvasti osaamisen siirtämiseen ja asiakkuuksien hallinnan prosesseihin. Integrointi, resurssien käytön tehostaminen, skaalatuojen hyödyntäminen ja johtamistaitojen kehittäminen ovat operatiivisen toiminnan ydintä, jolla kontrolloimme kasvua ja kustannustehokkuutta.

Kiitän osakkeenomistajiamme jatkuneesta luottamuksesta TJ Groupia kohtaan. Jatkamme lupauksemme mukaisesti jo edellisellä tilikaudella aloitettua kasvustrategiaa ja laajentumista Euroopan markkinoilla. Syvennämme teknologista osaamistamme yritysostoilla Pohjoismaissa ja markkinaosuuttamme yritysostoilla muualla Euroopassa.

Itse liiketoiminnasta suurin kiitos kuuluu TJ Groupin henkilökunnalle, joka on omaksunut kehitettyjä malleja ja lähtenyt mukaan muutokseen. Muutoksen keskellä henkilökuntamme on edelleen keskittynyt käytännön liiketoimintaan, joka on lopulta avain henkilöstön, TJ Groupin ja osakkeenomistajien menestykseen. ■



JYRKI SALMINEN
Toimitusjohtaja

Konserni lyhyesti



'Ratkaisumme yhdistävät modulaariset tuotteet ja räätälöinnin käytännöllisiksi ratkaisuksiksi, jotka tuovat liiketoiminnalle lisäarvoa.'



*Espen Halvorsen, toimitusjohtaja,
TJ Group AS (Norja)*

TUOTTEET JA PALVELUT

TJ Group tarjoaa asiakkaiden strategiaa tukevia sovelluksia, ratkaisuja ja konsultointipalveluja yritysten ja julkishallinnon sähköiseen viestintään, Internet-, intranet- ja extranet-tarpeisiin, mobiiliin tiedonsiirtoon sekä yritysten liiketoimintaprosesseihin ja julkishallinnon asianhallintaan. Ratkaisujen avulla konsernin asiakkaat tehostavat organisaatioidensa tiedon, viestinnän, osaamisen ja kehittämisen hallintaa.

Kattavat ratkaisut

Konsernin IT- ja Internet-asiiantuntemus kattaa koko sähköisen liiketoiminnan ketjun konsultoinnista aina ratkaisujen integrointiin.

Toimitettavat ratkaisut perustuvat tuotekehitykseen ja modulaarisiin sovelluksiin, pitkäaikaiseen kokemukseen ja kattaviin lisäarvoa tuoviin palveluihin.

Kuluneen tilikauden yritysostojen jälkeen TJ Group pystyy tarjoamaan sähköi-

sen liiketoiminnan ratkaisuja paikallisesti Suomessa, Ruotsissa, Norjassa, Tanskassa, Saksassa ja USA:ssa. Konsernin tavoite on tarjota koko ratkaisuvaikeita kaikilla markkinoilla siten, että paikallinen tuoteportfolio rakennetaan markkinoiden tarpeiden mukaan. Konsernin ratkaisuja on toimitettu jo yli 20 maahan.

Tuotteet

Liiketoimintaprosesseja tehostavat TJ Groupin tuotteet perustuvat omaan tuotekehitykseen, jonka osuus koko konsernin liikevaihdosta tilivuonna oli 11 prosenttia. Konserni pystyy toimittamaan lähes kaikki asiakasorganisaatioiden tarvitsemat Internet-, extranet- ja intranet- sekä liiketoimintaprosesseja tukevat tuotteet. Yhä useammissa tuotteissa on myös langaton tuki. Konsernin tuotteet voidaan integroida olemassa oleviin järjestelmiin, jolloin hajautetusti tuotettua tietoa voidaan hyödyntää kaikissa liiketoimintaa tukevilla ratkaisuissa. Omien sovellusten osuutta myynnistä pyritään edelleen kasvattamaan. TJ Group kehittää jatkuvasti tuotevalikoimaansa ja keskittyy avaintuotteisiin.

Valikoima kattaa mm. projektin-, tiedon- ja resurssien hallinnan sekä liiketoimintaprosessien sovellukset. Viestintäprosessin hallinnan välineitä ovat mm. TJ Publish- ja TJ Gate -sovellukset, joista ensiksi mainittu on web-julkaisujärjestelmä yhteisöjen viestintään. TJ Gate on web-pohjainen työkalu, jolla lukuisat sivustot voidaan koota helposti navigoitavaksi kokonaisuudeksi yhden intranet-portaalin alle.

Asiakkuuden ja asiakaspalvelun hallinnan tuote tukee puolestaan organisaatioiden myynti- ja markkinointiprosesseja mm. automatisoimalla leadien, kampanjoiden ja tapahtumien hallinnan, kauppojen hallinnan ja ennusteet, tarjousten tuottamisen sekä muihin toimintoihin linkitetyn myyntiprosessin kokonaisvaltaisen hallinnan. Työryhmäohjelmistona sekä Internetin ja intranettien kanssa käytettävässä tuotteessa on myös selaintuki.

TJ Groupin tuotteistettu Internet-pankkijärjestelmä sisältää mm. päivittäisen luottojen- ja maksuliikenteen, Internet-osakevälityksen sekä rahastojen ja emission järjestelmiä. WAP-ratkaisut tarjoavat puo-

lestaan yhteydet esim. sähköposti-, projektihallinta- ja muista liiketoimintasovelluksista WAP-päätelaitteisiin.

Palvelut ja asiakaskohtaiset ratkaisut

Konsernin tarjoamat sovellukset on kehitetty lähinnä Lotus Domino- ja Microsoft -ympäristöihin, mutta projektit, asiakaskohtaiset ratkaisut ja muut palvelut ovat kasvavassa määrin riippumattomia teknologioista ja voidaan toteuttaa asiakkaan käyttämän teknologian ehdoilla. Asiakkaalle voidaan rakentaa sovellusten päälle lisäratkaisuja, jolloin sovellukseen tarvittaessa tehtävä räätälöinti ja muut sitä täydentävät ratkaisut voidaan tehdä asiakaskohtaisesti. Mahdollisuus käyttää tuotteita ratkaisun pohjana merkitsee asiakkaalle usein nopeampaa ja edullisempaa toteutusta, jolla on myös pidempi elinkaari. Verkkoliiketoiminnan ja varsinkin sähköisen viestinnän toimituksessa asiakaskohtaisia ratkaisuja tehdään tyypillisesti enemmän.

TJ Group on tuotteistanut myös palveluitaan. Varsinaisten sovellus-, teknologia- ja ohjelmointiratkaisujen lisäksi TJ Group tarjoaa konsultointi-, käyttöönotto-, koulutus-, tuki- ja hosting-palvelut sekä strategisen, visuaalisen ja sisällön suunnittelun, jotka ovat osa asiakkaalle tarjottavia kokonaispalveluita. TJ Group on tuotteistanut lisäksi mm. tuotekehitysprosessin, tuotesykliä ja lisensioinnin. Asiakkuusprosessit, projektit ja ratkaisujen toimitusmallit on dokumentoitu ja yritysten integrointia ja asiakaspalveluprosessia tehostetaan edelleen uudistetun toimintamallin avulla.

TJ Group pyrkii olemaan alansa kehityksen kärjessä ja tunnistamaan sekä hyödyntämään tuotekehityksessään alan trendit kuten langattomat sovellukset ja toiminnalliset intra- ja extranetit mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Tällä hetkellä konsernissa on jo esimerkiksi digitaalisen television, verkkopohjaisen opiskelun, henkilön sähköisen tunnistamisen ja Internet- ja WAP-pankkiratkaisujen sekä multimedia-, DVD-, Bluetooth-, UMTS- ja WAP-ratkaisujen vahvaa osaamista. TJ Group etsii aktiivisesti edistyksellisiä teknologiapartnereita, joiden kanssa se pystyy tarjoamaan yhä kehittyneempiä palveluita. ■

ASIAKKAAT

Keskittyminen strategisiin asiakkaisiin

TJ Group pyrkii aitoon kumppanuuteen edistyksekkaiden asiakkaiden kanssa, jolloin asiakkaan liiketoiminnan ja kulttuurin syvällinen tunteminen varmistaa tarkoituksenmukaisimmat liiketoimintaa tukevat ratkaisut. Konserni suuntaa voimavaroja erityisesti strategiaan asiakkaisiin, joille pyritään joustavasti toimittamaan kattavia ratkaisuja koko tuote- ja palveluportfoliosta. Pienemmät toimitukset ovat tyypillisesti vakio- sovelluksia ja -ratkaisuja.

TJ Groupin pääasiallinen olemassa oleva ja potentiaalinen asiakaskunta koostuu suurista ja keskisuurista yrityksistä ja julkishallinnon organisaatioista, jotka kehittävät toimintaansa sähköisten ratkaisujen avulla, siirtävät sitä verkkoon tai luovat uutta liiketoimintaa verkon avulla. Julkishallinnon ratkaisuja on toimitettu useille valtioiden laitoksille, virastoille ja noin 150 kunnalle. Suurin osa TJ Groupin asiakkaita toimii kuitenkin business-to-business-sektorilla. Konsernilla on vahva asema myös business-to-customer -yritysten parissa mm. rahoitussektorilla.

TJ Group laajentaa asiakaskuntaansa paitsi uusasiakashankinnalla myös yritystojojen kautta saaduilla vakiintuneilla asiakkaisilla. Konsernin koko ratkaisuvälikoiman tarjoaminen olemassa oleville

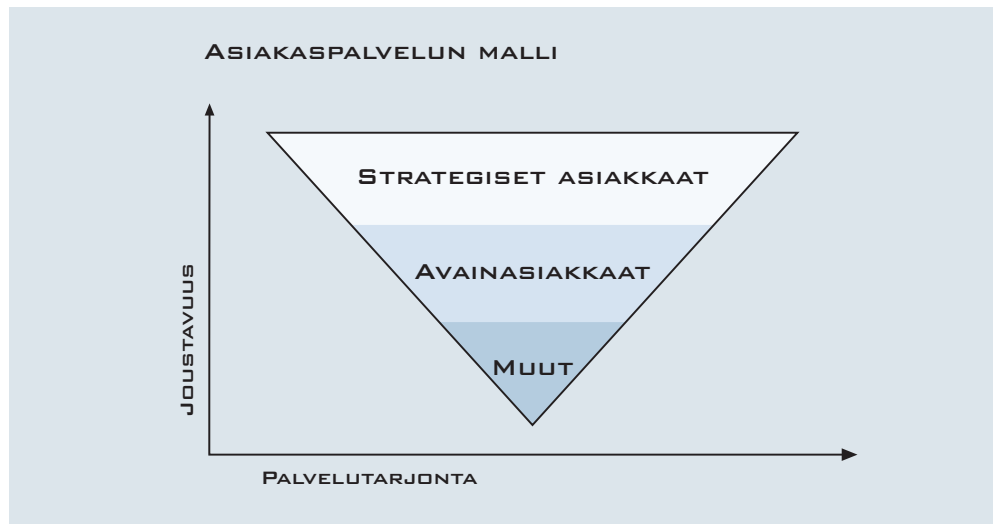
asiakkaille muodostaa merkittävän kasvupotentiaalin. TJ Groupin kansainvälisen laajentumisen ansiosta konserni voi tulevaisuudessa toteuttaa yhä suurempia asiakasprojekteja ja niihin liittyviä käyttöönotto-, lokalisointi- ja asiakastukipalveluja paikallisesti kaikilla markkinoilla. Painopiste tulee siirtymään suurempiin ja ennen kaikkea kansainvälisesti toimiviin asiakkaisiin, joita TJ Group voi palvella Euroopassa ja USA:ssa.

Ruotsissa ja Tanskassa verkko- ja viestinnällisiä ratkaisuja

TJ Groupilla oli tilivuoden lopulla Ruotsissa noin 75 aktiivista asiakasta, joille toimitettiin lähinnä intranet-, liiketoimintaprosessi- ja Internet-ratkaisuja.

Vuoden merkittävimpiä asiakkaita olivat AstraZeneca, Nynäs Petroleum, Daimler-Chrysler, IBM, Postgirot, Upplysningscentralen, Viking Line ja Delphi Lawyers.

Tanskassa oli tilivuoden lopulla noin 400 aktiivista asiakasta, joista suuri osa oli myös ylläpitoasiakkaita. Tärkeimpiä asiakkaita olivat Unibroker.com, Metropol Online, APC Danmark, RTX Telecom, Dansk Oplysnings Forbund ja Marli Group. Toimitukset olivat lähinnä asiakaskohtaisia strategisia ja viestinnällisiä ratkaisuja, joista osa toimitettiin business-to-customer -sektorille.





Saksassa ja USA:ssa liiketoiminnan tehostamisen ratkaisuja

USA:ssa toimitetut ratkaisut muodostuivat asiakkuuden hallinnan tuotteesta ja palveluista. Tuotteella oli noin 75 aktiivista asiakasta, jolle toimitettiin myös ylläpitopalveluita. Merkittävimpiä asiakkuuksia olivat Cummins Engine Company, Sprint Communications, Farm Credit Services, US Filter ja Gigna Insurance Company.

Saksassa toimitettiin lähinnä liiketoimintaa tehostavia tuotteita sekä tietotekniikka- ja systeemi-integraatiopalveluita. Merkittäviin asiakkuuksiin kuuluivat mm. Toyota Deutschland, Tengelmann, Alunorf, Henkel, Daimler-Chrysler ja Dekra. Saksassa oli noin 70 aktiivista asiakasta tilikauden aikana.

Norjassa toistaiseksi suurin yksittäinen kauppa

Aktiivinen asiakaskunta Norjassa kasvoi 55 asiakkaaseen. Merkittävimpiä asiakkaita olivat Kreditkassen, Tine Norske Meierier, Gjensidige, Norsk Gjenvinning ja CRI. Toimitukset olivat suurelta osin asiakaskohtaisia, verkkoliiketoimintaa ja sisäisiä liiketoimintaprosesseja yhdistäviä tuotteita ja kompleksisia ratkaisuja.

Ranskalaiseen CGEA-Onyx -konserniin kuuluva norjalainen Norsk Gjenvinning osti kesäkuussa 2000 TJ Groupilta useita sähköistä liiketoimintaa tehostavia sovelluksia ja palveluita. Kaupan ensimmäisen vaiheen arvo oli yli 3 miljoonaa kruunua. Toistaiseksi suurimman Norjassa tehdyn kaupan lopullinen arvo saattaa nousta 11 miljoonaan kruunuun 3-5 vuoden aikana.

Norsk Gjenvinning luo TJ Groupin ratkaisujen avulla perusjärjestelmän maanlaajuiseen sisäisen dokumentaation hallintaan ja kommunikointiin sekä integroi Internetin, intranetin ja extranetin yhdeksi verkkoympäristöksi. Yhtiölle rakennetaan myös sisäinen ja ulkoinen helpdesk-ratkaisu sekä sisäinen portaali olemassa olevien sovellusten hallitsemiseksi. Yhtiö suunnittelee lisäksi liiketoiminnan siirtämistä Internetiin ja langattomaan ympäristöön.

Norsk Gjenvinning hankki TJ Office-sovelluksen hallinnollisiin prosesseihin, TJ Helpdeskin ja TJ Salesin myynnin tukeen ja myyntiprosessien hallintaan, TJ Gaten ja TJ Publishin viestinnän tehostamiseen, TJ Qualityn laadunhallintaan, TJ Plannerin projektinhallintaan ja TJ Personnelin henkilöstöhallintaan. Kauppaan sisältyvät myös Lotus Notes/Domino -lisenssit, koulutuspalvelut sekä hosting-palvelut kolmeksi vuodeksi.


Suomessa eri osaamista yhdistäviä toimituksia

TJ Groupilla oli tilikaudella Suomessa noin 300 aktiivista asiakasta, joista suuri osa oli pitkäaikaisia asiakkuuksia ja enimmäkseen suuria ja keskisuuria yrityksiä sekä julkishallinnon tahoja. Toimitetut ratkaisut olivat usein erilaisten osa-alueiden kuten esim. markkinointiviestinnän, langattomien- ja verkkoratkaisujen sekä sisäisten liiketoimintaprosessien yhdistelmiä. Merkittäviä asiakkaita olivat mm. Puolustusvoimat, UPM-Kymmene, Tapiola, Mandatum Pankki, Nokia, Sonera, Elisa Communications, SanomaWSOY, Metso ja Verohallitus.

Suomen Liikunta ja Urheilu ry (SLU) valitsi toukokuussa 2000 TJ Groupin ja Soneran yhteistyökumppanikseen järjestön sähköisen palvelukonseptin kehittämiseksi. Yhteistyössä hyödynnetään yritysten koko sähköisen toiminnan osaamista. Hanke kestää 2-4 vuotta. Projektin ensimmäisessä vaiheessa toteutettiin valtakunnallisen, liittokohtaisen ja seuraakohtaisen sähköisen tiedottamisen ratkaisut. Ne sisälsivät kauppapaikkajärjestelmät, sähköiset tapahtumakalenterit, julkaisuvälineet ja yhteystietokannat. Jatkossa toteutetaan myös erityispalveluita, kuten tulospalvelut ja sarjahallintavälineet sekä langattomat WAP-pääteläpalvelut. ■



Missiona asiakkaan menestys



’ Navigoimalla liike-elämässä ja teknologiassa rakennamme asiakkaan kanssa parhaat strategiset ratkaisut. ’

ASIAKKUUKSIEN HALLINTA

Tilikauden aikana TJ Groupissa ryhdyttiin suunnittelemaan liiketoimintamallia erityisesti strategisten asiakkuuksien ja kansainvälisen kasvun hallitsemiseksi entistä paremmin. Konsernin nopea kasvu hyvin erilaisille ja eri tahdissa kehittyville asiakasmarkkinoille edellyttää kansainvälisesti muuntautumiskykyistä ja epähierarkkista organisaatiota, joka pystyy samalla hyödyntämään koko konsernin keskitettyjä resursseja tehokkaasti. Tilikauden jälkimmäisel-

lä puoliskolla perustettiin projekti toteuttamaan mallia, jolla panostetaan yhteistyöhön, verkottumiseen sekä sisäisesti että asiakkaiden, yhteistyökumppanien ja partnereiden kanssa, jaettiin yhteisiin palveluihin sekä sovellusten kehittämiseen liiketoimintayksiköittäin paikallisten markkinoiden ehdoilla. Uusi malli allokoiti TJ Groupin resurssit tehokkaasti tuotekehitykseen ja asiakaslähtöisiin ratkaisuihin.



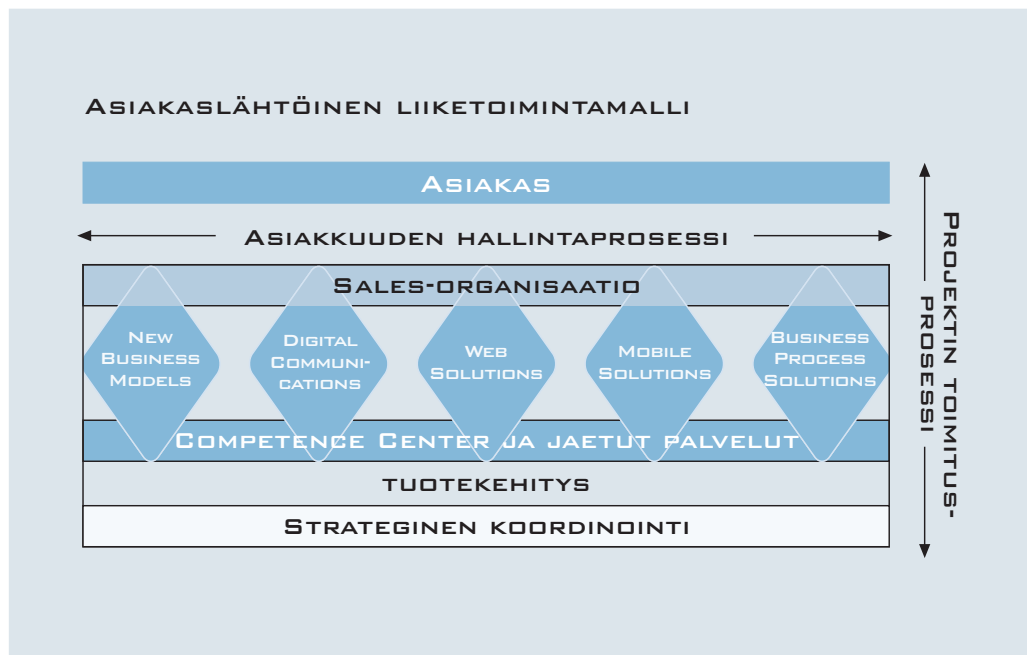
Liz Martin, toimitusjohtaja,
TJ Group Americas, Inc. (USA)

Liiketoimintamallin tärkeimmässä asemassa ovat liiketoiminta-alueet, jotka on jaettu asiakasratkaisujen mukaisesti. Mallissa on myös eriytetty myyntiorganisaatio sekä sisäisinä konsultteina toimivat useat osaamiskeskukset. Konsernin liiketoiminta-alueita tukee matala konsernitason organisaatio, johon kuuluu mm. taloushallinto, tietotekniikkapalvelut ja yleisempi tuotekehitys sekä muiden tukitoimintojen koordinaatio.

TJ Groupin asiakkaille on määritelty asiakkuusprosessit ja strategisille asiakkaille prosessit määritellään asiakaskohtaisesti. Asiakkuuksia koordinoidaan myyntiorganisaatiossa, mutta varsinaiset ratkaisut toimitetaan projektiorganisaatioina toimivista liiketoiminta-alueista käsin. Myös sovellusten omistajuus on liiketoimintayksiköissä, jotka pystyvät nopeasti ennakoimaan ja vastaamaan asiakkaiden tarpeisiin.

Konsernin kasvaessa eri liiketoimintayksiköiden välinen yhteistyö ratkaisumyynnissä tulee olemaan merkittävää.

Uusi toimintamalli käynnistyi Suomessa 1.10.2000. Samaan aikaan Suomesta ostetut yritykset ja emoyhtiö ryhtyivät toimimaan kustannustehokkaammin yhtenä yrityksenä. Varsinainen fuusio rekisteröidään kuluvaan tilikauden aikana. Myös muissa maissa käynnistettiin tarkastelukauden aikana fuusiot ja projektit uuden toimintamallin soveltamiseksi paikallisille markkinoille. Mallit otetaan kuluvalle tilikaudella eri maissa käyttöön siten, että liiketoiminta-alueiden tarve ja koko riippuu paikallisesta markkinatilanteesta ja kysynnän rakenteesta. ■



LIIKETOIMINTAMALLI

Asiakasrajapinta

TJ Groupin asiakasrajapinnassa toimii ensisijaisesti Sales-organisaatio. Se keskittyy erityisesti strategisten- ja avainasiakkaiden liiketoiminnan kokonaisvaltaiseen kehittämiseen kumppanuuksien avulla. Organisaatio tukee myös liiketoiminta-alueita uusasiakashankinnassa.

Kumppanuus strategisten asiakkaiden kanssa tukee sekä asiakkaiden että konsernin menestystä. Kumppanuuden kautta saavutettu asiakkaan liiketoimintaprosessien ja kulttuurin tuntemus tuovat merkittävää lisäarvoa toimitettaviin strategisiin liiketoimintaratkaisuihin. Sen ansiosta asiakkuuksissa voidaan hyödyntää tehokkaasti koko TJ Groupin ratkaisutarjontaa ja myyntiorganisaatio pystyy koordinoimaan ratkaisujen toteuttamista eri liiketoiminta-alueissa.

Sales-organisaatio panostaa asiakkuuksien hallintaan sekä asiakkaiden ja heidän liiketoimintansa tuntemiseen. Toimitusten laadun varmistaa myös myyntiorganisaation määrittelemät asiakkuusprosessit ja strategisille asiakkaille määritellyt asiakaskohtaiset prosessit.

TJ Groupin liiketoiminta-alueet keskittyvät puolestaan teknologiseen osaamiseen ja projektien hallintaan. Asiakkaan liiketoiminnan tuntemus on silti lähellä myös ratkaisujen tuotantoa.

Sales-organisaation muodostavat myyntitiimit ja Contact Center, joka vastaa uusista asiakaskontakteista ja niiden ohjaamisesta oikealle liiketoiminta-alueelle. Se tukee myös markkinointia ja hoitaa mm. TJ Groupin tuotelisenssien hallinnoinnin.

Uusia liiketoimintaratkaisuja

Sähköinen liiketoiminta on alana varsin nuori, joten monella asiakkaalla saattaa olla käytössään rajallinen määrä alan asiantuntemusta ja resursseja. Asiakkaan kilpailukyky vaatii kuitenkin usein nopeaa reagoimista uusiin liiketoimintamahdollisuuksiin. New Business Models eli TJ Groupin uusia liiketoimintamalleja tarjoava liiketoiminta-alue tarjoaa palveluita uuden sähköisen liiketoiminnan perustamiseen ja olemassa olevan liiketoiminnan siirtämiseen sähköiseksi.





Liiketoiminta-alue innovoi ja kehittää edistyksellisiä liiketoimintakonsepteja ja -ratkaisuja, joilla asiakkaat voivat luoda sähköistä liiketoimintaa. Ratkaisut voivat tukea merkittävästi asiakkaan strategiaa liiketoiminnan laajenemisen ja tarjonnan kehittymisen kautta. Ratkaisuilla voidaan jopa synnyttää täysin uusia liiketoimintamahdollisuuksia.

Suurin syy yritysten sähköisen liiketoiminnan epäonnistumiseen on puutteellisesti suunniteltu strategia. Liiketoiminta-alue konsultoi asiakkaan verkkoliiketoiminnan kehittämistä tarjoamalla palveluja liiketoiminnan analysointiin, strategian määrittelyyn ja liiketoimintaprojektien käynnistämiseen. Sen palveluihin kuuluu myös Internet-, intranet- ja extranet-sivustojen ja liiketoimintamallien auditointi, Internet-sivustojen benchmarking, sähköisen liiketoiminnan konseptien konsultointi sekä strategian konsultointi ja toteutus.

Sisäisesti liiketoiminta-alue tukee koko konsernia mm. uusien partnereiden hankinnassa ja uusien ratkaisukonseptien kehittämisessä. Muut liiketoiminta-alueet vastaavat varsinaisesta liiketoimintaratkaisujen toteuttamisesta asiakkaille.

Elämysten ja tehokkaan viestinnän ratkaisuja

Digital Communications -liiketoiminta-alue tarjoaa brandin rakennukseen, verkkomaintaan ja multimediaratkaisuihin perustuvia digitaalisia viestintäpalveluita.

Liiketoiminta-alue tarjoaa yrityksille liiketoimintaa tehostavia ratkaisuja, jotka edellyttävät erityisesti asiakkaan prosessien tuntemusta ja asiakaskohtaista räätälöintiä. Niiden lisäksi liiketoiminta-alue toimittaa puhtaasti elämyksiä tarjoavia ratkaisuja, jotka usein vaativat viimeisimmän teknologian tuntemusta.

Luovuuden ja teknologian yhdistävä Digital Communications on jaettu yksiköihin, jotka tarjoavat esimerkiksi CD-ROM- ja DVD-tuotantoa, presentaatioita, interaktiivisia ja Digi-TV -ratkaisuja, elämyksellisiä ympäristöjä, pelejä, verkkokampanjoita, piensivustoja, bannereita ja kilpailuja. Yksiköt vastaavat projekteista ja niihin liittyvästä käsikirjoituksesta, visuaalisesta ja äänisuunnittelusta, ohjelmoinnista ja animaatiosta. Digital Communications kehittää ratkaisuja tukevia tuotteita ja palveluja, jalostaa sähköistä viestintää koskevia toimintatapoja ja siirtää niitä koko konsernin käyttöön.

Selainpohjaisia verkkoratkaisuja

Verkkoratkaisuja tarjoava Web Solutions on yksi TJ Groupin suurimmista liiketoiminta-alueista. Se tarjoaa selainkäyttöisiä liiketoimintaratkaisuja, jotka perustuvat Internet-teknologiaan.

Web Solutions -liiketoiminta-alueen tuotteet ja palvelut on kehitetty dokumenttien julkaisuun, viestintään, sähköiseen kaupankäyntiin, intranet-ratkaisuihin ja Internet-pohjaiseen opiskeluun. Liiketoiminta-alue jakautuu yksiköihin, joiden kesken tuote- ja palveluvastuut on jaettu. Web Solutions omistaa mm. verkkojulkaisuun tarkoitettun TJ Publish -sovelluksen.

Web Solutions vastaa myös tuotekehityksestä tuotetasolla ja verkkoratkaisuja koskevien prosessien kehittamisestä ja siirtämisestä konsernin sisällä. Sen yksiköt tarjoavat mm. ratkaisukohtaisen konsultoinnin, koulutuksen, visuaalisen ja sisällön suunnittelun, tuotannon sekä teknisen suunnittelun ja tuen.

Web Solutions toimii läheisessä yhteistyössä muiden TJ Groupin liiketoiminta-alueiden kanssa. Sen toiminnan peruspilareita ovat erityisesti Microsoft-, IBM/Lotus- ja JAVA-teknologiat sekä käyttöliittymäsuunnittelu ja standardoitu tuotantomalli.



‘Tarkoituksen- mukaisimmat ratkaisut’

Lisäarvoa langattomilla ratkaisuilla

Yrityksiin kohdistuu lisääntyviä paineita siirtää liiketoimintaansa langattomaan ympäristöön. Asiakkaiden, kumppaneiden, henkilöstön ja muiden intressiryhmien tarve päästä yrityksen tietoon ja palveluihin ajasta ja paikasta riippumatta kasvaa. Mobile Solutions -liiketoiminta-alue tarjoaa innovatiivisia langattoman liiketoiminnan ratkaisuja ja tuotteita, joiden ansiosta yritykset voivat luoda täysin uutta liiketoimintaa ja siirtää olemassa olevaa liiketoimintaa Internetistä ja liiketoimintajärjestelmistä langattomaan verkkoon.

Liiketoiminta-alueen ratkaisut perustuvat lähinnä UMTS-, WAP- ja GSM-tekniologioihin. Sen päätuotteita ovat rahoitusratkaisut ja liiketoimintaratkaisut sekä niitä tukeva konsultointi, ratkaisujen räätälöinti ja mobiilit ASP- ja hosting-palvelut. Liiketoiminta-alue kehittää myös prosessien ja tiedon siirtämistä koko konsernin käyttöön.

Mobile Solutions keskittyy mm. mobiilien liiketoimintakonseptien sekä personointi-, käyttäjä- ja portaalitekniologioiden kehittämiseen. Se vastaa mobiilituen liittämistä konsernin tuotteisiin, joten sen tuotekehitys tehdään tiiviissä yhteistyössä konsernin muiden liiketoiminta-alueiden tuotekehityksen kanssa. Mobile Solutions on panostanut merkittävästi myös tuotteisiin ja ratkaisuihin pankki- ja rahoitussektorille, jonka palvelut siirtyvät lisääntyvässä määrin kannettaviin päätelaitteisiin.

Konserni on toimittanut asiakkaille mobiileja pankki-, portaali-, julkaisu- ja projektihallintaratkaisuja, joiden avulla loppukäyttäjä saa kannettavan päätelaitteen kautta pääsyn esimerkiksi sähköpostiin, kalenteriin ja asiakastietorekisteriin, voi lukea yrityksen ja muiden osapuolten tiedotteita ja hallitsee tilittiedot, osakekaupankäynnin ja markkinatietojen saannin. Partnerisopimusten ansiosta konsernin ratkaisuissa voidaan hyödyntää myös Sonera SmartTrust-tietoturvatekniologiaa ja Nokian WAP-palvelintekniologiaa.

Liiketoimintaprosessien tehostaminen

Business Process Solutions -liiketoiminta-alue tarjoaa liiketoimintaprosesseja ja palvelutoimintoja tehostavia tuotteita ja palveluita, jotka kattavat mm. yritysten ja julkishallinnon asian-, dokumentin- ja arkistohallinnan sekä henkilöstönhallinnan, projektin- ja resurssien hallinnan, asiakkuuden hallinnan ja pankkijärjestelmien tuotteet. Suurin osa konsernin tuotteista on keskitetty Business Process Solutions -liiketoiminta-alueeseen. Ratkaisujen omistajuus on jaettu liiketoiminta-alueen yksiköiden kesken.

Liiketoiminta-alue panostaa mm. tuotekehitykseen ja teknologiasiirtoon sekä markkinakohtaisiin keihäänkärkituotteisiin. Se toimittaa sekä tuotteita että niiden pohjalta asiakaskohtaisesti räätälöityjä projekteja. Liiketoiminta-alue vastaa myös prosesseja tukevien ratkaisujen siirtämisestä koko konsernin käyttöön.





Liiketoimintaprosessien tulevaisuuden kasvualueena nähdään esim. julkisen sektorin ratkaisut henkilön sähköiseen tunnistamiseen, verkkodemokratia, verkossa tarjottavat palvelut ja asiointi tietoverkkojen kautta. Esimerkiksi WAP, Digi-TV ja itsepalvelukioskit voidaan hyödyntää myös julkisen sektorin toiminnassa. Pohjoismaissa ja koko Euroopassa on laajat markkinat pankkien backoffice- ja perusjärjestelmille kuten päivittäisen luottojen- ja maksuliikenteen, Internet-osakevälityksen sekä rahastojen ja emission järjestelmille.

Keskitettyä erityisosaamista

Competence Center -osaamiskeskukset tarjoavat lisäarvoa tuottavia palveluita TJ Groupin sisäisille ja ulkoisille asiakkaille. Ne toimivat sisäisenä konsulttina koko organisaatiolle ja tuottavat TJ Groupin asiakkail-

le erityisosaamiseen perustuvia palveluja. Osaamiskeskukset kehittävät osaamistaan ja luovat uusia menetelmiä sen tuotteistamiseksi.

Competence Centeriin on keskitetty palveluita ja asiantuntemusta, joita voidaan hyödyntää kaikissa liiketoiminta-alueissa. Osaamiskeskukset tukevat TJ Groupin sähköisen liiketoiminnan palvelutarjontaa mm. konsepti-, sisällön- ja teknisellä konsultoinnilla. Niissä on myös ohjelmistoteknologian osaamista mm. testauksessa, määrittelyssä, integroinnissa, käyttöönotossa, käytettävyydessä, ohjelmoinnissa ja tukipalveluissa. Osaamiskeskukset tarjoavat lisäksi sovellusten vuokraus (ASP)- ja hosting-palveluja sekä asiakkaiden ja henkilöstön koulutusta. ■

SÄHKÖISTEN

LIIKETOIMINTARATKAISUJEN MARKKINAT

Strategisesti olennaisia ratkaisuja

Verkkosovellusten ja erityisesti Internetin ja langattoman tiedonsiirron kehitys muuttaa jatkuvasti yritysten ja organisaatioiden toimintatapoja. Tiedon siirto on nopeutunut ja tiedon saatavuus lisääntynyt räjähdysmäisesti. Se on luonut puitteita uusille liiketoiminnoille ja olemassa olevien liiketoimintojen tehostamiselle. Internetin kasvulla ja langattoman tiedonsiirron kehityksellä tulee olemaan syvälinen vaikutus yrityksiin ja organisaatioihin kaikessa toiminnassa.

Tämä jo käynnistynyt muutos tulee olemaan pysyvää ja se tulee johtamaan muutosta tukevien palveluiden, tuotteiden ja osaamisen kysynnän erittäin voimakkaaseen kasvuun.

Sähköisen liiketoiminnan perustana ovat toimineet Internet ja web-sivut. Web-sivut eivät kuitenkaan tuota varsinaista lisäarvoa; toisin sanoen ne eivät muuta yrityksen sisäisiä prosesseja tehokkaimmiksi. Todellinen lisäarvo saavutetaan, kun prosessit siirretään tietoteknisiin järjestelmiin – tästä



*Fokus
laajentumiseen
Euroopassa*

yksinkertainen esimerkki on sähköposti. Erilaiset ohjelmistosovellukset tuottavat jo suuremman lisäarvon. Esimerkiksi yrityksen myyntiprosessi voidaan siirtää extranet-järjestelmään, jonka avulla kyetään kasvattamaan yrityksen myyntiä samalla henkilöstömäärällä. Suunnittelun, varastoinnin ja myynnin pullonkaulat voidaan monesti välttää intranet-ratkaisun avulla.

Uusien ratkaisujen luomia mahdollisuuksia käyttävät erityisesti yritykset, jotka pyrkivät nopeaan kasvuun, tehostavat toimin-

tojaan lisääntyvässä kilpailussa ja nopeasti muuttuvassa ympäristössä sekä yritykset, joilla on maantieteellisesti hajautettua toimintaa. Sähköisen liiketoiminnan ratkaisujen avulla ne pystyvät paremmin mm. hallitsemaan asiakassuhteitaan, osto- ja myyntitoimintojaan, yrityksen ulkoista ja sisäistä viestintää ja kehittämään liiketoimintaprosessejaan ja projektinhallintaansa. Yritysten intranet-järjestelmät toimivat yhä useammin koko tietoverkon runkona. Ratkaisut voivat parantaa yritysten kilpailukykyä ja kannattavuutta merkittävästi tai avata niille kokonaan uusia liiketoiminta-alueita. Tämän johdosta yritykset näkevät investoinnit sähköisen liiketoiminnan ratkaisuihin yhä tärkeämpinä strategian välineinä.

Yritysten investoinnit lisääntyvät

Yritysten investoinnit sähköiseen liiketoimintaan kasvavat sitä suuremmiksi mitä vaativampaa verkkoliiketoimintaa kehitetään: verkkoinfrastruktuuriin investoidaan kolme kertaa enemmän kuin pelkkiin Internet-sivuihin, ja liiketoimintasovelluksiin ja hallintoon panostetaan noin kaksinkertaisesti infrastruktuuriin verrattuna. Kehittyneimpien sähköisten liiketoimintaprosessien investoinnit ovat jo monikymmenkertaisesti suurempia.

Yritysten Internet-investoinnit ovat aiemmin olleet lähinnä investointeja teknologiaan. Esimerkiksi infrastruktuuri-, sisällöntuotanto-, markkinointi- ja muiden e-teknologiapainotteisten investointien merkitys on kuitenkin kasvussa. IDC arvioi, että teknologiainvestointien osuus kaikista Internet-investoinneista pienenee nykyisestä yli 50 prosentista alle 40 prosenttiin vuoden 2003 loppuun mennessä.

TJ Groupissa uskotaan, että tulevaisuudessa yhä useampi yritys haluaa kaikki sähköisen liiketoiminnan ratkaisut konsultoinnista integrointiin ja infrastruktuurista liiketoimintaprosessien tehostamiseen yhdeltä toimittajalta. Siten voidaan varmistaa ratkaisujen yhteensopivuus sekä suunnitteluvaiheen, toimituksen ja tukitoimintojen vaivattomuus. Yhden toimittajan malli lisää



Birgit Kasten, toimitusjohtaja, Kasten Consulting AG (Saksa)

‘ Pohjoismainen teknologia, eurooppalaiset markkinat ’

myös toimitusprojektien hallittavuutta. Työn- ja vastuunjaon kysymykset useamman toimittajan projekteissa eivät konsernin näemyksen mukaan luo asiakkaalle toivottua lisäarvoa.

IDC:n mukaan esimerkiksi maailmanlaajuiset Internet-palveluiden markkinat olivat arvoltaan 7,8 miljardia dollaria vuonna 1998. Niiden ennustetaan kasvavan yli 78 miljardin dollarin suuruisiksi vuoden 2003 loppuun mennessä, mikä vastaa keskimäärin yli 60 prosentin vuotuista kasvua. Yhdysvallat ja Länsi-Eurooppa säilyvät ennusteen mukaan suurimpina markkina-alueina.

Markkinakehityksen ennakointi

TJ Group aloitti toimintansa tietotekniikan konsultoinnin ja ohjelmistojen kehittämisen yrityksenä vuonna 1987. Silloin yritysten tietotekniikkajärjestelmien ja liiketoiminnan

ohjelmistojen tarve alkoi kasvaa voimakkaasti. Vuonna 1991 toiminnan painopiste siirtyi verkossa toimiviin työryhmäsovelluksiin aluksi Lotus Domino- ja myöhemmin Microsoft-ympäristössä. Samaan aikaan yritys ryhtyi panostamaan voimakkaasti teknologiseen osaamiseen ja tuotekehitykseen. Vuonna 1996 maailmassa arvioitiin olevan jo 30-50 miljoonaa työryhmäsovellusten käyttäjää.

TJ Groupin valitsemat ympäristöt kattavat nykyään ylivoimaisesti suurimman osan yrityksissä ja organisaatioissa käytetyistä teknologia-alustoista. IDC:n mukaan vuoden 1999 heinä-syyskuussa uusista työryhmäohjelmistojen käyttäjistä 53 prosenttia valitsi Lotus Notes- ja 39 prosenttia Microsoft Exchange -pohjaisen ohjelmiston.

Vuonna 1996 TJ Group arvioi uudelleen liiketoiminnan painopistettä ennakoidakseen nopeasti kasvavien Internet-palveluja Internet-ohjelmistomarkkinoiden haasteita. IDC:n mukaan vuonna 1995 maailmassa oli 19 miljoonaa Internetin käyttäjää. Tällä hetkellä käyttäjiä arvioidaan olevan 200 miljoonaa ja vuoden 2005 loppuun mennessä käyttäjien määrän uskotaan nousevan miljardiin. Tämä vastaa keskimäärin 38 prosentin vuotuista kasvua.

Kaupankäynti ja palvelut siirtyvät verkkoon

Sähköisen kaupankäynnin voimakas kasvu tulee luomaan huomattavaa kysyntää Internet- ja langattomille palveluille. Gartner Group arvioi, että vuonna 2005 yritysten välisestä kaupankäynnistä 70 prosenttia ja yksityisestä kulutuksesta 25 prosenttia tulee tapahtumaan jossain määrin Internetiä hyödyntämällä. IDC ennustaa, että vuonna 2003 sähköisen kaupankäynnin kokonaisarvo nousee 1000 miljardiin dollariin.

Tulevaisuuden tietotekniikkaratkaisut ovat yhä useammin palveluita, jotka ostetaan lyhyemmän aikavälin tarpeisiin. Tulevaisuudessa myös sovellukset voidaan ostaa verkosta. ASP-ratkaisujen (Application Service Provider) merkitys tulee entisestään kasvamaan.

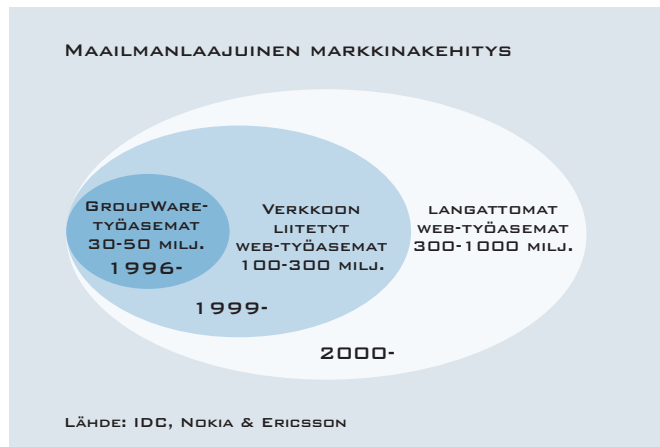
Yrityksen tuottavuutta lisäävät järjestelmät vaativat ylläpitoa ja käyttökäyttö-





kuntaa. ASP-ratkaisuissa sovellus voi olla esimerkiksi teleoperaattoreiden huostassa, jolloin sovellus on yrityksen käytössä aika-veloituksella. Palvelun tekee mahdolliseksi Internetin käytön yleistyminen ja suuruuden ekonomia, jolloin samaa tai vastaavaa sovellusta käyttää useampi yritys. TJ Group pystyy tarjoamaan myös täysimittaisia ASP-palveluja.

TJ Groupissa uskotaan, että myös muut palvelut tulevat siirtymään verkkoon. Finanssipalveluiden jälkeen erilaiset koulutuspalvelut muodostavat seuraavan suuren verkkoon siirtyvän kokonaisuuden. Sähköisten interaktiivisten kanavien luomat mahdollisuudet tulevat muokkaamaan niin kaupallisten kuin yhteiskunnankin tarjoamien





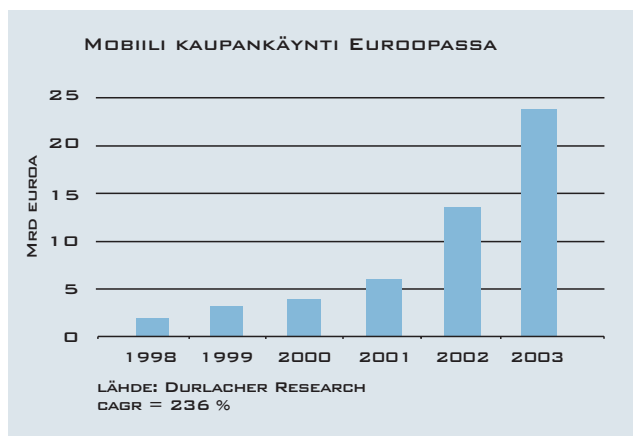
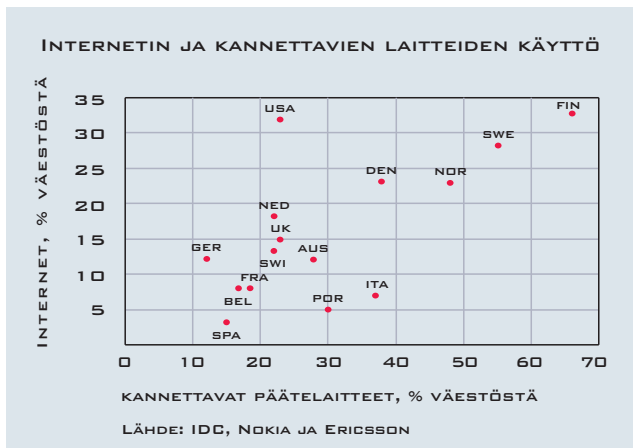
palveluiden muotoa. Kuluttajapalveluiden saatavuus sekä fyysisesti että hinnan suhteen paranee olennaisesti. Käynnissä on siis teknologisen murroksen ohella demokrati-soinnin uusi aalto, joka on vasta käynnistynyt. Konsernissa uskotaan, että kyseinen kehitys on yhteiskunnan ja yritysmaailman yhteisten intressien mukaista ja että sille ei toistaiseksi ole näkyvissä havaittavia uhkia.

Resursseja langattomiin ratkaisuihin

Vuonna 1998 TJ Group alkoi suunnata tuotekehitysresursseja myös langattoman tiedonvälityksen ja Internet-palvelujen yhdistämiseen, minkä merkitys kasvaa tällä hetkellä nopeasti. Langattomien päätelaitteiden ansiosta sähköiset yhteydet eivät enää ole aikaan, paikkaan tai johtoihin sidottuja. Konsernissa uskotaan, että tulevaisuuden langattomat ratkaisut eivät merkitse ainoastaan Internetin siirtämistä kannettaviin päätelaitteisiin. Langattomat ratkaisut tulevat keräämään useiden erilaisten tiedonvälitysverkkojen tarjoaman datan kuten kuvan, äänen, animaation ja tekstin interaktiiviseksi kokonaisuudeksi, jota voidaan hallita kannettavilla älykkäillä päätelaitteilla.

Langattomassa tiedonvälityksessä on useita merkittäviä standardeja ja markkinatekijöitä, joiden kehitys vaikuttaa osaltaan tulevaisuuden liiketoimintaratkaisujen valintaan. TJ Group on valikoinut konserniin osaamista useista johtavista teknologioista ja samalla paikallisten markkinoiden tuntemusta kasvun ja yritysostojen kautta. Konsernin johto uskoo, että Suomi on johtavassa asemassa maailman langattomien tiedonvälitysteknologioiden kehittämisessä ja että tämä antaa Suomessa tuotekehitystä tekeville yrityksille kilpailuedun nopeasti kasvavilla langattoman tiedonvälityksen markkinoilla.

Gartner Groupin mukaan vuonna 2004 USA:n ulkopuolisesta yritysten ja yksityisten henkilöiden välisestä sähköisestä kaupasta 40 prosenttia käydään langattomien puhelinten ja muiden langattomien laitteiden kautta. Langattomalla tiedonvälityk-



sellä ennakoidaan tutkimuksesta riippuen olevan jopa yli 300 miljoonaa vastaanottajaa Länsi-Euroopassa vuoteen 2003 mennessä. Strategis Groupin mukaan vastaava luku olisi maailmanlaajuisesti 700 miljoonaa. Gartner Group ennustaa, että langattomien päätelaitteiden lukumäärä tulee ylittämään Internetiin liitettyjen kiinteiden verkotyöasemien määrän samana vuonna. ■



Lähteet: TJ Group, Forrester Research (1999), International Data Corporation (IDC; 1998, 1999), Gartner Group (1999, 2000), Strategis Group (1999) ja European Information Technology Observatory (EITO; 1999).

MARKKINAT TILIKAUDELLE

Sähköisen liiketoiminnan ratkaisujen kysyntä etenkin Pohjoismaissa on siirtymässä puhtaasta Internet-sivujen toteutuksesta yhä kompleksisempiin ja liiketoiminnalle enemmän lisäarvoa tuottaviin ratkaisuihin. TJ Groupissa uskotaan, että yritykset pyrkivät jatkuvasti tehostamaan liiketoimintaansa yhä kehittyneemmällä verkko-, sovellus- ja langattomilla ratkaisuilla, joita halutaan kokonaisratkaisuja tarjoavalta kumppanilta.

Kilpailu sähköisen liiketoiminnan markkinoilla lisääntyi tilikaudella edelleen erityisesti Ruotsissa. Pienempien alan toimijoiden yhdistyminen suurempiin tai poistuminen markkinoilta oli nähtävissä mm. Tanskassa, jossa toimijoiden määrä pieneni ja vastaavasti niiden koko ja kansainvälistymisen aste lisääntyivät. Myös Norjassa nähtiin yhä isompia, laajemman ratkaisuvälikoiman tarjoavia toimittajia. Ruotsissa ja Suomessa jo aiempina vuosina alkanut toimijoiden yhdistymiskehitys jatkui edelleen. Suomessa myös teknologian ja palveluiden tarjoajat sekä ne ja asiakkaat alkoivat toimia liittymien ja yhteisyritysten kautta.

TJ Groupin yritystoston kautta saamat saksalaiset asiakkaat investoivat tilikauden aikana enemmän valmiisiin tuotteisiin ja niihin tehtyihin asiakaskohtaisiin ratkaisuihin kuin puhtaisiin räätälöityihin ratkaisuihin. Saksassa toimitettiin runsaasti mm. asiakkuuden hallinnan ratkaisuja ja teknisen hallinnoinnin palveluita. Sähköisen viestinnän ja web-ratkaisujen kysyntä kasvoi, ja lähitulevaisuudessa Saksa on mm. työryhmä- ja web-ratkaisuiden suurimpia markkina-alueita Euroopassa.

USA:sta tilikauden jälkeen ostetun asiakkuuden hallinnan sovelluksen jakelukanavia laajennettiin TJ Groupin tilikauden aikana USA:sta käsin useaan maahan. USA:n markkinoilla on useita vastaavia tuotteita, mutta konsernin ostama tuote on ollut useita vuosia maan merkittävimpiä Lotus-pohjaisia CRM-sovelluksia. Langattomien ratkaisujen markkinat ovat kehittyneessä Pohjoismaiden markkinoita vastaviksi, joten esimerkiksi tuotteeseen raken-

nettavan langattoman tuen uskotaan vahvistavan sen asemaa markkinoilla.

Norjassa kysyntä kohdistui vaativiin asiakkuuden hallinnan ja sovellusten vuokrauksen ratkaisuihin sekä toiminnallisiin verkko- ja erityisesti intranet-ratkaisuihin. Nii-tä toteutettiin TJ Groupin vakioratkaisuilla ja -tuotteilla. Myös Ruotsissa verkkoratkaisujen markkinat kasvoivat edelleen ja kysyntää siirtyi Internet-sivujen toteutuksesta selvästi kehittyneempiin ratkaisuihin. Monet asiakkaat etsivät helpommin hallittavia teknologia-alustoja ja arvioivat uudeleen Internet- ja intranet-ratkaisujaan. Tämä alkoi tilikauden lopulla luoda TJ Groupille tilaisuuksia omien Internet-julkaisun ja sisällön hallinnan tuotteiden tarjoamiseen ruotsalaisille asiakkaille.

Tanskassa keskityttiin tilikauden aikana varsinkin sähköisen kaupan Internet-ratkaisuihin. Myös Tanskassa kysyntä kehittyi puhtaasta Internet-sivujen toteuttamisesta laajempiin tiedon hallinnan ja konsultoinnin ratkaisuihin. WAP-ratkaisujen kysyntä alkoi osoittaa kasvun merkkejä. Markkinoilla näkyi lisäksi merkkejä liiketoimintaprosessien tehostamisen lisääntyvistä tarpeista, joten paikallisilla markkinoilla uskotaan syntyvän kysyntää TJ Groupin kehittämille sovelluksille. Kuluvana tilikautena Tanskan markkinoilla panostetaan konsernin tuotteiden myyntiin ja laajempaan sähköisen liiketoiminnan tarjontaan.

Suomen markkinoilla oltiin siirtymässä toimittajakeskeisestä asiakaskeisempään toimitusmalliin, minkä vuoksi moni toimija joutui tarkistamaan palvelutarjontaansa ja asemaansa markkinoilla. Asiakkaat etsivät yhä enemmän liiketoiminta- kuin pelkkiä tietotekniikkakumppaneita. TJ Groupissa uskotaan, että kehitys on lupaavaa osaaville kokonaisvaltaisten palvelujen toimittajille ja että kuluvalla tilikaudella käynnistetty asiakaskeisempi toimintamalli tukee konsernin johtavaa markkina-asemaa Suomessa. ■

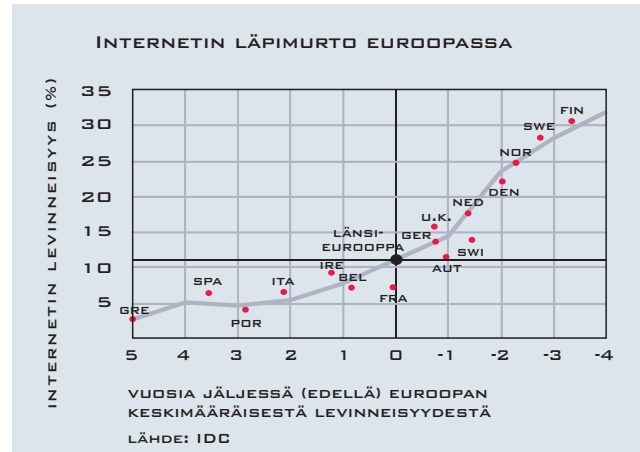
KASVUSTRATEGIA

TJ Group pyrkii yhdeksi Euroopan johtavista sähköisen liiketoiminnan ratkaisujen kehittäjistä ja toimittajista ja merkittäväksi toimijaksi myös maailmanlaajuisesti. Konsernin strategia on nopea ja hallittu kasvu.

Internetin käyttö Pohjoismaissa on muuta Eurooppaa kattavampaa ja painopiste markkinoilla on jo siirtynyt kehittyneempiin ratkaisuihin. Yhdysvalloissa Internetin käyttö on samalla tasolla kuin Pohjoismaissa. Sen sijaan Keski- ja Etelä-Euroopan Internet-palvelujen markkinat ovat vasta kehityksessä, ja niiden uskotaan seuraavan Pohjoismaita muutaman vuoden viiveellä. Tämän johdosta nopea markkina-aseman saavuttaminen ja liiketoimintojen kasvattaminen kyseisillä markkinoilla juuri nyt on TJ Groupin etujen mukaista.

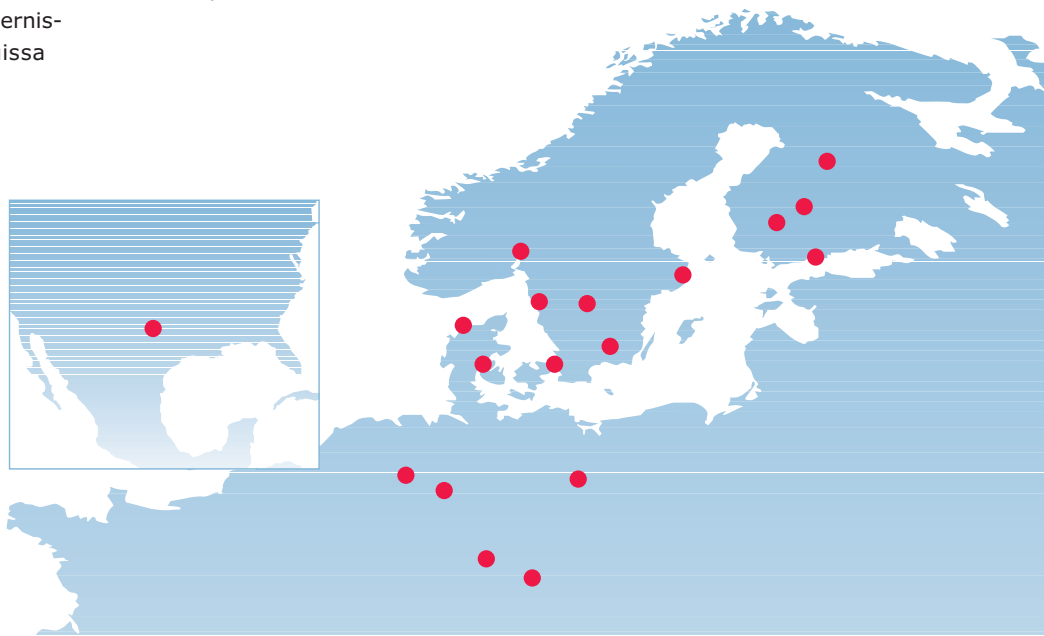
TJ Groupin laajeneminen tapahtuu yritystoimien ja organisaation kasvun kautta kaikille päämarkkina-alueille Pohjois-, Keski- ja Etelä-Euroopassa. Pohjoismaisten yritystoimien tavoitteena on lähinnä tukea ja kehittää teknologista osaamista. Muualla Euroopassa yritystoimien ensisijaisena tavoitteena on kasvattaa markkinaosuuksia ja näin nopeuttaa markkina-aseman saavuttamista uusilla alueilla.

Viemällä uusille markkina-alueille Pohjoismaissa kehitettyjä teknologioita TJ Group voi saavuttaa selvän teknologisen kilpailuedun paikallisiin kilpailijoihin verrattuna. Konsernilla on valmiiksi tuotteistettuja ratkaisuja ja palvelukonsepteja, joita voidaan hyödyntää organisaation kasvussa ja ottaa nopeasti käyttöön ostetuissa yrityksissä. Tämän ansiosta liiketoimintoja voidaan kasvattaa kilpailijoita nopeammin. Konsernissa uskotaan, että Suomessa ja muissa



Pohjoismaissa kehitetyt Internet- ja langattomat sovellukset ovat helposti myytävissä Keski- ja Etelä-Euroopan nopeasti kasvavilla markkinoilla.

Yhdistämällä eri liiketoiminta-alueissa olevan erikoisosaamisen konserni voi tarjota asiakkaille erittäin edistyksellisiä kokonaisratkaisuja, jotka sisältävät ratkaisuja ja sovelluksia sähköisen liiketoiminnan eri osa-alueilta. Perinteisiin työasemiin kuten kannettaviin tietokoneisiin ja palvelimiin perustuvan tietojenkäsittely-ympäristön lisäksi TJ Group aikoo hyödyntää aggressiivisesti uusia, mm. digitaalitelevisioon ja mobiiliverkkoihin perustuvia ympäristöjä. Kansainvälisen laajentumisen ansiosta voidaan toteuttaa yhä suurempia asiakasprojekteja ja niihin liittyviä käyttöönotto-, lokalisointi- ja asiakastukipalveluja paikallisesti koko Euroopan alueella.



Sovelluksista sähköisen liiketoiminnan ratkaisuihin

Kuluneen tilikauden aikana TJ Group osti yhteensä kahdeksan yritystä Ruotsista, Norjasta, Suomesta, Tanskasta ja Saksasta. Lisäksi konserni perusti toimiston Ruotsiin ja USA:han. Yritysostot olivat nopea keino saada konserniin vakiintunutta asiakaskuntaa, paikallisten markkinoiden tunteusta, asiantuntevaa henkilökuntaa ja teknologista osaamista. Saatuaan jalansijan paikallisilta markkinoilta TJ Group täydensi olemassa olevaa osaamista uusilla yritysostoilla ja orgaanisella kasvulla. Kasvulla tavoitellaan laajaa sähköisen liiketoiminnan osaamista paikallisilla markkinoilla siten, että ratkaisuja tarjotaan markkinoiden kehitysvaiheen ja kysyntärakenteen mukaisesti.

Yritysostojen ansiosta TJ Group on kasvanut pääosin sovelluksia tarjoavasta IT-yhtiöstä kattavien sähköisen liiketoiminnan tuotteiden ja palvelujen asiantuntijaksi, jolla on vahva teknologiaosaaminen. Sen strategiset liiketoimintaratkaisut ovat uusien yritysostojen ja asiantuntijoiden myötä yhä enemmän riippumattomia teknologioista. Oman tuotekehityksen lisäksi tuotevalikoimaa ovat kehittäneet ostettujen yritysten omat sovellukset.

Kasvu käynnistyi Norjassa

TJ Group oli siirtynyt Norjan markkinoille jo vuonna 1997 perustamalla Osloon tytäryhtiön, joka konsernin sen hetkisen tarjonnan mukaisesti erikoistui liiketoimintasovelluksiin. Tilikauden aikana TJ Group osti osloalaisen ScaNet AS:n, joka toi konserniin mm. olemassa olevia tuotteita täydentävät portaali- ja verkkojulkaisuovellukset ja muita Internet-teknologioihin pohjautuvia verkkoratkaisuja. ScaNetillä oli 25 työntekijää ja sen asiakkaisiin kuului mm. The Orkla Group, Kreditkassen, Gjensidige, HydroTexaco, Telenor Bedrift, The Luxo Group, Pepsi, Storebrand, Aker Maritime, Alpharma, Icopal, TVNorge, Dynal ja Scania.

Tilikauden jälkeen konserni osti myös Mind AS:n, jolla oli 30 työntekijää Oslossa. Yhtiössä on vahva asiantuntemus Internet-teknologiaan perustuvista sähköisen liike-

toiminnan ratkaisuista sekä IT-strategiakonsultoinnista ja järjestelmien kehittämisestä. Sen ansiosta TJ Groupin Norjan organisaatio sai myös lisää konsultointikokemusta sekä tietoa Oracle- ja Microsoft-alustoihin perustuvista ratkaisuista. Mindin asiakkaita olivat mm. Norsk Hydro ja Telenor.

Tilikauden aikana TJ Groupin Norjan yhtiöt alkoivat toimia TJ Group AS:n nimellä.

Toimipisteitä kattavasti Etelä-Ruotsiin

Tilikauden alussa kasvu Ruotsissa oli jo käynnistynyt, ja markkinoille pystyttiin Tukholmasta käsin tarjoamaan paitsi perinteistä sovellus- myös konsultointiosaamista erityisesti verkko- ja muun sähköisen liiketoiminnan kokonaisratkaisuissa. Vuonna 1996 perustettua tytäryhtiötä ja edellisellä tilikaudella ostettua yritystä täydennettiin tilikauden aikana mm. perustamalla toimisto voimakkaan taloudellisen kasvun alueelle Malmöön.

TJ Group täydensi maantieteellistä kattavuutta ja osaamistaan Etelä-Ruotsissa ostamalla Göteborgin talousalueella sijaitsevan Leylock Data AB:n. Yhtiössä työskenteli 13 Internet-konsultointiin ja -koulutukseen erikoistunutta henkilöä ja sen asiakkaisiin kuuluivat mm. Volvo IT, Tele2 ja Länsi-Göötanmaan Landstinget. Kasvua Etelä-Ruotsissa täydensi Boråsissa ja Växjössä sijaitseva Kompetensbolaget AB, 30 asiantuntijan yhtiö, joka oli erikoistunut korkeatasoisiin tietotekniikan ja sähköisen liiketoiminnan palveluihin liiketoiminnan ja järjestelmien kehittämisessä sekä muutoksenhallinnassa. Yhtiö toi TJ Groupin asiakkuuksiin mm. Carl Lammin, Cejnin, FM Mattssonin, GE Capital Bankin, Kalmar Industriesin, Lantmännenin, Parker Hannifin Pneumaticin, Scribona Computer Productsin, Tibnorin, Torsten Ullmanin ja Volvo Construction Equipmentin.

Yritysostojen ja uuden toimiston perustamisen jälkeen TJ Groupin toimipisteverkosto kattoi suurimman osan Etelä-Ruotsista. Tilikauden aikana kaikki yhtiöt Ruotsissa alkoivat toimia TJ Group AB:n nimissä.

YRITYSOSTOT JA UUDET TOIMIPISTEET

1999			2000				
13.9. SCANET (NORJA)	15.11. TIETOVALTA (SUOMI)	10.12. A.C. INTERACTIVE E-SOLUTIONS (SUOMI)	8.2. NETWORK BANKING- SYSTEMS (SUOMI)	28.3. KASTEN CONSULTING (SAKSA)	12.4. CANVAS INTERACTIVE (TANSKA)	29.6. TYTÄRYHTIÖ USA:HAN	7.7. MIND (NORJA)
		13.12. TOIMISTO RUOTSIIN	18.2. LEYLOCK DATA (RUOTSI)		6.4. KOMPETENSBOLAGET (RUOTSI)		

Suomessa koko sähköisen liiketoiminnan vahva osaaminen

Suomen uusmediaosaamista täydennettiin ostamalla Tietovalta Oy, yksi Suomen suurimmista ja kokeneimmista alan yhtiöistä, ja hankkimalla loput 60 prosenttia A.C. Interactive E-solutions Oy:stä. Uusmedia-yhtiöt toivat konserniin 110 uutta asiantuntijaa Helsingissä, Tampereella ja Jyväskylässä. Tietovallan asiakkuuksiin kuuluu useita pörssiyrityksiä ja toimialojensa markkinajohtajia kuten Elisa Communications, SanomaWSOY, Nokia, Finnet-yhtiöt, Suomen Posti, Sähköväline, Lundia, Norvestia, Kone, Lassila & Tikanoja, Metso-konserni, Paloheimo-konserni ja F-Secure.

TJ Group sai myös uutta ja merkittävää osaamista Internet-pankkijärjestelmistä ja WAP-pankkitoiminnasta ostamalla Helsingistä 30 asiantuntijaa työllistävä Network Banking-Systems Oy, jonka merkittävimpiä asiakkaita olivat Nokia ja Mandatum Pankki. Yhtiön osto nähtiin strategisesti tärkeänä, koska Internet-pankkijärjestelmien markkinat ovat erittäin lupaavia paitsi Pohjoismaissa varsinkin muualla Euroopassa, jossa Internet- ja WAP-pankkitoiminta on vasta lähdössä kasvuun ja jossa toimii lukuisia pienempiä pankkeja.

Tilikauden lopulla käynnistettiin prosessi kaikkien suomalaisten tytäryhtiöiden fuusioimiseksi emoyhtiö TJ Group Oyj:hin.

Uudet markkinat

Tilikauden aikana TJ Group siirtyi uusille markkina-alueille Saksaan ja Tanskaan. Tilikauden jälkeen konserni perusti lisäksi tytäryhtiön USA:han Dallasiin ja sai siinä yhteydessä valikoimaansa pitkälle kehitetyn asiakkuuden hallinnan tuotteen.

Saksasta ostettu sadan henkilön Kasten Consulting oli erikoistunut sähköisen liiketoiminnan tietotekniikka- ja integraatiotratkaisuihin ja toimi Leverkusenessä, Dresdenissä, Frankfurtissa, Münchenissä ja Stuttgartissa. Kastenilla oli myös omia Internet- ja intranet-sovelluksia. Yhtiön asiakkaisiin kuuluivat Toyota Deutschland, Alunorf, Henkel, Deutsche Renault, Deutsche Bahn, Miele & Cie, Daimler-Chrysler, Tengermann, Brokat Informationssysteme ja Espe Dental.

Lisäksi TJ Group osti Århusissa ja Hølstøbrossa sijainneen tanskalaisen Canvas Interactive A/S:n, joka tarjosi kattavia sähköisen liiketoiminnan ratkaisuja 27 asiantuntijan voimin. Sen asiakkuuksiin kuuluivat APC Denmark, T.C. Electronic, Dansk Oplysnings Forbund, RTX Telecom, Corus, Interprofiles, Energiselskabet ARKE, Nissens Køllefabrik, Århus Stiftstidende, Mølbro ja Stimorol. Yhtiö muutti nopeasti nimensä TJ Group A/S:ksi. ■

TUOTEKEHITYS ETUSIJALLA

Kasvu ja edelläkävijyyys kulkevat käsi kädessä

TJ Groupin strategiaan tavoitteisiin kuuluu teknologinen edelläkävijyyys, jonka ansiosta konserni pystyy toimittamaan tarkoituksemukaisia ja edistyksellisiä teknologia-ratkaisuja tukemaan asiakkaiden menestystä.

Tavoitetta tuetaan merkittäväillä tuotekehitysinvestoinneilla Suomessa ja muissa Pohjoismaissa, joita pidetään erityisesti Internet-teknologian ja langattoman viestinnän kärkimaina. TJ Group uskoo, että viemällä Pohjoismaissa kehitettyjä teknologioita uusille markkina-alueille se saavuttaa teknologisen kilpailuedun paikallisiin kilpailijoihin verrattuna. Yhtiö uskoo myös, että Pohjoismaissa kehitetyillä Internet- ja langattomilla sovelluksilla on merkittävää kysyntää Keski- ja Etelä-Euroopan nopeasti kasvavilla markkinoilla.

TJ Group on laajentanut teknologista osaamista myös yritysostojen avulla. Tilikaudella ostettiin muun muassa suomalainen Tietovalta, joka toi konserniin multimedia-osaamisen ja vahvisti uusmedian osaamista esimerkiksi web-tekniikoissa. Suomalainen Network Banking-Systems toi merkittävää tietokanta- ja Java-osaamista, tietoturva-asiantuntemusta ja langattomien pankkipalveluiden teknologiaa. Tanskalainen Canvas Interactive toi puolestaan tietotaitoa Microsoft-pohjaisista sähköisen kaupankäynnin ratkaisuksista ja norjalainen Mind tietoa Oracle- ja Microsoft-alustoihin perustuvista ratkaisuista.

Teknologiajohtajuus syntyy tuotekehityksestä ja yhteistyöstä

TJ Groupin teknologinen edelläkävijyyys perustuu markkinakehityksen ennakkointiin, yhteistyöhön sisäisesti, asiakkaiden ja kumppanien kanssa, pitkäjänteiseen tuotekehitykseen ja laajaan teknologiseen asiantuntemukseen.

TJ Group tekee teknologiayhteistyötä mm. IBM/Lotuksen, Microsoftin, Nokian ja Soneran kanssa. TJ Group aloitti yhteistyön IBM/Lotuksen ja Microsoftin kanssa 90-luvun alkupuolella. Niiden tarjoamat tekno-



logiaympäristöt, joihin TJ Groupin sovellukset on kehitetty, ovat nykyisin organisaatioiden toimintaympäristöinä ylivoimaisia markkinajohtajia. TJ Groupin yhtiöt Suomessa, Ruotsissa, Norjassa ja Saksassa ovat tunnustettuja tai sertifioituja IBM/Lotuksen ja Microsoftin yhteistyökumppaneita. TJ Group aloitti tilikaudella yhteistyön myös alansa edelläkävijöiden Nokian ja Soneran kanssa WAP-palvelin- ja muun langattoman teknologian sekä tietoturvateknologian parissa.

Konserni ei pyri luomaan teknologia-markkinoita, vaan hakeutuu yhteistyöhön globaalien yritysten kanssa, jotka omalla



Teknologinen johtajuus

'Liiketoiminnalle lisäarvoa tuova lopputulos edellyttää asiakkaan strategian ymmärtämistä. Teknologinen etumatka on vain työkalu menestykseen.'

toiminnallaan vaikuttavat markkinoiden kehitykseen. Yhteistyön ja oman tutkimustyön kautta TJ Groupin näkemys markkinoiden kehittymisestä syvenee, ja tulevaisuuden teknologiatarpeita voidaan ennakoita paremmin.

TJ Group on panostanut tuotekehitykseen varsinkin vuodesta 1991 lähtien, jolloin verkkoihin liitettyjen työryhmäohjelmistojen kysyntä alkoi lisääntyä. Nykyisin kiinnostavimmat tuotekehitysinvestoinnit kohdistuvat mm. langattomiin ratkaisuihin. Tuotekehitykseen ohjataan vuosittain noin 11-16 prosenttia liikevaihdosta.

Muun muassa projektinhallinnan sovellukselle ensimmäisenä maailmassa myönnetty Windows 2000 -laatumunustus ja voitto Microsoftin Pohjoismaisille kumppaneille järjestetyn kilpailun Ohjelmistotoimittajien sovellusratkaisut -sarjassa olivat tilikauden osoituksia tuotekehityksen panostuksista. USA:sta tilikauden lopussa ostettu asiakkuuden hallinnan sovellus on puolestaan IBM/Lotuksen palkitsema tuote. Myös Suomessa esimerkiksi TJ Groupin multimedia- ja web-ratkaisut voittivat useita kilpailuja. ■



Mikko Setälä, varatoimitusjohtaja ja operatiivinen johtaja

KATTAVAT RATKAISUT KILPAILUETUNA

Valttikorttina laaja-alaisuus

Teknisten mahdollisuuksien toteuttajana TJ Group eroaa tänä päivänä kilpailijoistaan laaja-alaisuutensa vuoksi: ratkaisut ulottuvat asiakasyrityksen infrastruktuuriratkaisuista sen liiketoimintaprosessien hallintaan. Yhdistäessään teknologisen osaamisen lisäarvoa tuottaviin ratkaisuihin TJ Group kilpailee useiden eri alojen toimijoiden kanssa. Media-, ohjelmisto-, av-tuotanto-, mainostuotanto-, konsultti-, telekommunikaatio-, IT-palvelu- ja IT-järjestelmäyritykset tarjoavat osittain vastaavia palveluja.

TJ Groupin ratkaisut rakennetaan projektiohjelmoimalla toimivissa liiketoiminta-alueissa. Asiakkuuksia liiketoiminta-alueiden kesken hallitsee ja koordinoi myyntiorganisaatio, joka etsii oikeat liiketoiminta-alueet ratkaisujen toteuttamiseen. Ratkaisut toteutetaan modulaarisilla tuotteilla, räätälöinnillä tai näiden yhdistelmillä.

Tuotteet tehdään aina yleisesti käytössä olevilla teknologioilla. Räätälöityjä ratkaisuja voidaan puolestaan tehdä myös niche-teknikoilla ja teknologioille, joiden elinkaari on epävarmempi.

Ratkaisujen toteutusta tukee TJ Groupin osaamiskeskuksena toimiva Competence Center, joka konsultoi sisäisesti kaikkia liiketoiminta-alueita mm. testauksessa, määrittelyssä, integroinnissa, käyttöönotossa, käytettävyydessä, ohjelmoinnissa ja tukipalveluissa. Competence Centerin teknisillä konsulteilla on monipuolista ja pitkäaikaisista järjestelmäosaamista eri alustoista ja näiden sovelluskehityksestä. Ohjelmistoteknologian asiantuntemus sisältää puolestaan vankkaa ohjelmointiosaamista (Java, C++, Visual Basic), tietokantaosaamista (Microsoft SQL Server, Oracle, Solid) ja menetelmäosaamista (UML-menetelmä). Competence Centerissä on lisäksi Lotus Domino- ja Microsoft-asiantuntemusta (Microsoft Windows 2000, Microsoft Exchange 2000) ja Unix-osaamista. Myös hosting- ja ASP-osaaminen kuuluu TJ Groupin tarjontaan.

Teknologioita elämysten tuottamiseen

Digital Communications -liiketoiminta-alue toimittaa mm. ratkaisuja brandin rakentamiseen verkossa, mainontaan ja multimediaan. Brandin rakentamisessa ja mainonnassa työskennellään tuotannon suunnittelun, sisällöntuotannon ja graafisen suunnittelun parissa. Tuotannossa keskitytään ensisijaisesti teknologian hyödyntämiseen, jolloin suurin merkitys on itse lopputuloksella. Siihen käytetään parhaita saatavilla olevia graafisen suunnittelun, verkkoviestinnän ja sisällöntuotannon alustoja ja portaalieja.

Multimedia on vaikuttavien elämysten ja tehokkaiden viestintäratkaisujen väline. Käytettävät teknologiat vaihtelevat kolmiulotteisista animaatioista ja äänituotannoista DVD-levyihin ja digitaaliseen televisioon. Digitaalinen televisio nähdään tulevaisuuden viestintävälineenä, joka normaalin TV-ohjelman tarjoamisen lisäksi toimii vapaa-ajan viestintäkeskuksena.

Teknologioiden avulla voidaan toteuttaa viestintäratkaisuja tulevaisuuden massa-





viestintään sekä tämän päivän ja tulevaisuuden yksilöllisiin ratkaisuihin, joille halutaan suurta huomioarvoa tai viestin tehokasta perillemenoaa.

Vahva web-tekniikoiden osaaminen

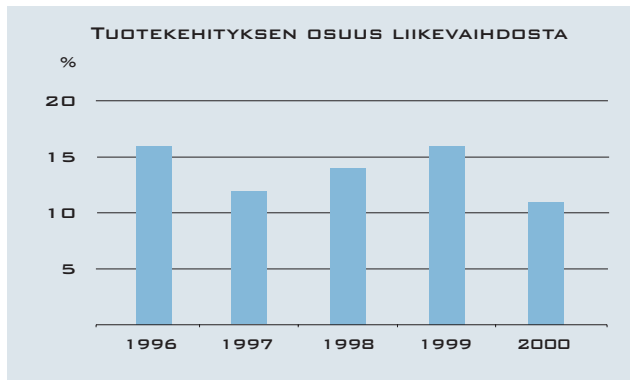
Web Solutions -liiketoiminta-alue toteuttaa selainpohjaisia ratkaisuja sähköiseen kauppaan, viestintään sekä yritysten liiketoimintaprosesseihin ja viestintäkanaviin. Ratkaisut perustuvat monitasoarkkitehtuuriin, minkä vuoksi liiketoiminta-alueeseen kuuluu runsaasti Java-, Microsoft- ja Lotus Domino -osaajia. Näitä web-tekniikoita käytetään nykyisin laajasti. Niitä välittävät päämiehet, jotka pystyvät kehittämään arkkitehtuuriaan ja tuotteistettuja ratkaisujaan myös tulevaisuuden tarpeita varten.

TJ Groupin liiketoiminta-alue toteuttaa mm. Windows 2000 -pohjaisia verkkoratkai-

suja, joita se kehittää varautuen samalla Microsoftin seuraavan sukupolven .NET-verkkoarkkitehtuuriin. Javan ja muiden Internet-standardien ansiosta verkkoratkaisuista voidaan tehdä alustoista riippumattomia. Standardit kehittyvät jatkuvasti ja mm. Javateknologian asema vahvistuu. TJ Groupissa on vahva Java-osaaminen, mikä pitää osaltaan konsernin kehityksen kärjessä.

Verkkopohjaisten ratkaisujen ansiosta myös sovellusten vuokraaminen verkon kautta (ASP) on tulossa käyttäjien ulottuville. ASP-mallissa tietojärjestelmien käyttöönotto on vaivattomampaa perinteiseen järjestelmien ostamiseen verrattuna, minkä ansiosta sovellukset ovat myös pienempien yritysten, yhteisöjen ja tiimien ulottuvilla. Tämän konseptin ja teknologian hallinta on Web Solutionsille merkittävä voimavara. Sovellusvuokrauksen markkinat voivat ke-

‘Luovuuden ja teknologian yhdistäminen’



hittiyä jopa suuremmiksi kuin perinteiset markkinat, jossa asiakkaat ostavat järjestelmät ja vastaavat itse palvelinlaitteistojen ja muun käyttöympäristön rakentamisesta ja hallinnasta.

Langattomien teknologioiden hyödyntäminen lisääntymässä

TJ Group kehittää sekä uusia palveluita langattoman infrastruktuurin ympärille että langattomia palveluita jo olemassa olevien ratkaisujen päälle. Yhdistämällä WAP-teknologia sähköisen liiketoiminnan ratkaisuihin asiakkaille tarjotaan helppo pääsy yhteisön tietoihin ja mahdollisuus hoitaa liiketoimia kannettavan käyttöliittymän, esimerkiksi WAP-puhelimen tai kätken avulla. Koska langattomat ratkaisut liittyvät kiinteästi muihin liiketoimintaratkaisuihin, TJ Groupin Mobile Solutions -liiketoiminta-alue tekee tiivistä yhteistyötä muiden



liiketoiminta-alueiden kanssa. Asiakkaat voivat siten hyödyntää kokonaisvaltaisia ratkaisuja, joiden ansiosta esim. Internet-pankkitoiminta voidaan siirtää langattomaan ympäristöön.

Mobile Solutions työskentelee monipuolisten langattomien sovellusten parissa ja hyödyntää mm. GSM-, WAP- ja SMS-tekniikoita lähes kaikissa ratkaisuissa. Yhtä tärkeää kuin hallita langattomat teknologiat ja niiden seuraajat on hallita tekniikoita, joilla jäävuoren huippu eli langaton osa kytetään muihin järjestelmiin. XML ja SOAP ovat tekniikoita, joilla tietoa siirretään järjestelmien välillä ja joilla niiden toiminnot integroidaan keskenään. Internet-standardit sekä käyttöliittymä-, tietokanta- ja tietoturvateknologiat ovat olennaisia kun soveluksista, niiden käyttäjistä ja järjestelmien sisältämistä tiedoista rakennetaan persoonittuja ratkaisuja, jotka aidosti tukevat liikkuva elämäntyyliä ja erilaisia langattomia päätelaitteita.

Liiketoimintaprosessit verkkoon

TJ Group tarjoaa verkkoympäristöön suunniteltuja liiketoimintaprosessien hallinnan ratkaisuja. Ne voivat tehostaa esimerkiksi asiakaspalvelun, laadun-, resurssien- tai tuotantoprosessien hallintaa. Ne liittyvät luontevasti myös muiden liiketoiminta-alueiden ratkaisuihin esimerkiksi tukemalla asiakkaiden sähköistä kaupankäyntiä.

Business Process Solutions -liiketoiminta-alue tarjoaa ratkaisuja monissa ympäristöissä - tyypillisesti relaatiotietokannoissa, dokumenttitietokannoissa ja viestinvälitysjärjestelmissä. Internet-pohjaisten ratkaisujen osuus on kasvussa, minkä vuoksi TJ Group käyttää Lotus Domino-, Microsoft Windows 2000- ja Java-pohjaisia ratkaisuja sekä johtavia relaatiotietokantoja myös liiketoimintaprosessien sovelluksissa. TJ Group tutkii myös henkilön sähköisen tunnistamisen ratkaisuja. Niiden avulla liiketoimintaprosessit voidaan turvallisesti liittää osaksi sähköisen liiketoiminnan ja viranomaisasioinnin järjestelmiä. ■





Dennis R. Mortensen,
toimitusjohtaja, TJ Group A/S
(Tanska)

HENKILÖSTÖ

Henkilöstöstrategia ja henkilöstöresurssien kasvu

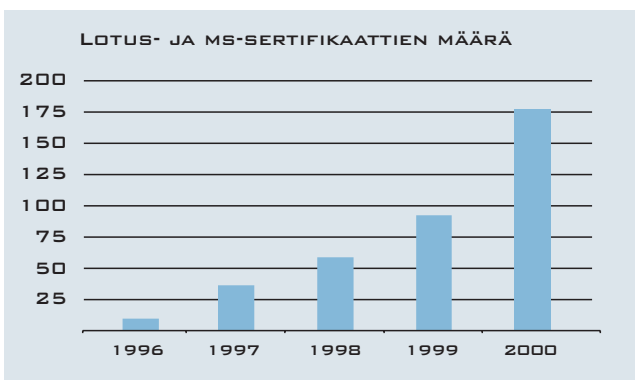
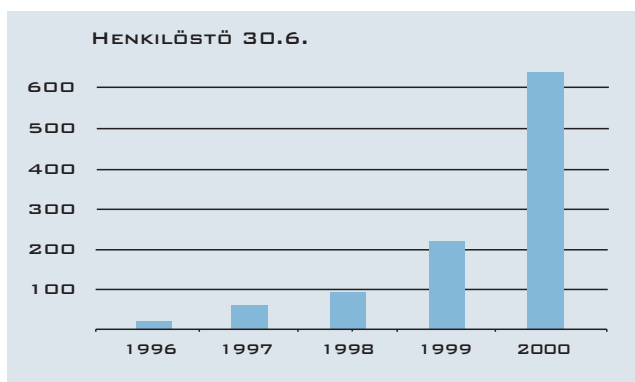
TJ Groupin henkilöstöstrategialla jatkettiin pitkäjärjenteistä ja suunnitelmallista henkilöstöasioiden kehittämistä tilikaudella 1999-2000. Strategiassa keskityttiin työntekijöiden henkilökohtaisten ja yrityksen yhteisten tavoitteiden saavuttamiseen panostamalla mm. edellisen vuoden tyytyväisyyskyselyissä esille tulleisiin seikkoihin.

Konsernin liiketoiminnan voimakasta kasvua tuettiin kehittämällä henkilöstön tavoitteellista osaamista. Urapolkujen kehittämistä jatkettiin kaksi vuotta aiemmin käynnistetyllä kehityskeskustelumallilla ja aloittamalla uuden mallin kehittäminen. Henkilöstön osaamisen kehittämisessä keskityttiin henkilöstön ammatilliseen osaamiseen ja valmennettiin esimiestehtävissä toimivien henkilöiden johtamistaitoja. Molemmista järjestettiin koulutus- ja valmen-

nustilaisuuksia. Suomessa kaksi henkilöstöalan ammattilaista rekrytoitiin henkilöstöpäälliköiksi hoitamaan TJ Groupin henkilöstön kehittämistä.

Eri maiden henkilöstön välistä yhteistyötä ja osaamisen jakamista lisättiin kansainvälisten yhteistyöprojektien ja tapaamisten avulla. Myös kansainvälinen henkilöstön kehittämistiimi aloitti toimintansa.

Henkilöstön määrä kasvoi voimakkaasti yritysostojen ja orgaanisen kasvun kautta kaikissa maissa. Tilikaudella 1999-2000



TJ Groupin henkilöstö lisääntyi 220 henkilöstä 637 henkilöön. Yritysostojen kautta konserniin saatiin yhteensä 343 uutta henkilöä ja vahvistettiin kattavaa osaamista konsernin eri liiketoiminta-alueilla. Uusrekrytoinnilla konsernin palvelukseen tuli yhteensä 110 uutta henkilöä eri liiketoimintayksiköiden vaativiin asiantuntija- ja tuotantotehtäviin. Tilikauden aikana Suomessa toteutettiin rekrytointikampanjoita eri viestintävälineissä, vahvistettiin pitkäjänteistä yhteistyötä oppilaitosten kanssa sekä

osallistuttiin alan rekrytointitapahtumiin. Internetin kautta tapahtuvaa rekrytointia tehostettiin käyttämällä useita verkkorekrytoinnin kanavia. Muun muassa Saksassa parannettiin etätyömahdollisuuksia ja Norjaan rekrytoitiin uusia henkilöitä maan rajojen ulkopuolelta.

Työntekijöiden henkilökohtaista osaamisen kehittämistä tuettiin suunnitelmallisesti koulutuksella ja mm. perehdyttämisohjelmilla ja kehityskeskusteluilla.



Henkinen pääoma

Henkilöstön kehittäminen

Osaava ja motivoitunut henkilöstö on TJ Groupin tärkeimpiä voimavaroja. Henkilöstön jatkuva koulutus ja viihtyvyys sekä niiden kehittäminen on siten keskeistä konsernin kilpailukyvyyn ja liiketoiminnan kehittämisen kannalta. Esimiehen kanssa käytävän kehityskeskustelun yhteydessä tehdään jokaisen TJ Groupin palveluksessa olevan työntekijän henkilökohtainen tavoitteellinen kehittämissuunnitelma. Kehittäminen toteutetaan konsernin omilla koulutusohjelmilla sekä ulkoa ostetuilla koulutus- ja valmennuspalveluilla. TJ Groupin sisäistä koulutusta varten perustettu TJ Academy aloitti toimintansa esimiestäitojen valmennuksella tilikauden lopulla. Tämän lisäksi tuettiin johtamistaidon kehittämiseen tarkoitettua ulkopuolista koulutusta.

Henkilöstön sertifiointi on TJ Groupin yksi henkilöstön ammattitaidon kehittämisen mittari. TJ Groupin henkilöstöstä 176 on saavuttanut Microsoftin ja/tai Lotuksen

myöntämän sertifiokaatin. Sertifioitujen osuus teknisestä henkilöstöstä on Pohjoismaiden korkeimpia, mikä kertoo voimakkaasta sitoutumisesta sertifiointitoimintaan. Microsoft ja Lotus myöntävät sertifiokaatteja ainoastaan tietyt vaatimukset ja testit läpäisseille alan ammattilaisille. Markkinoilla sertifiokaatin hankkiminen maksaa noin 4 200-16 800 euroa henkilöä kohden.

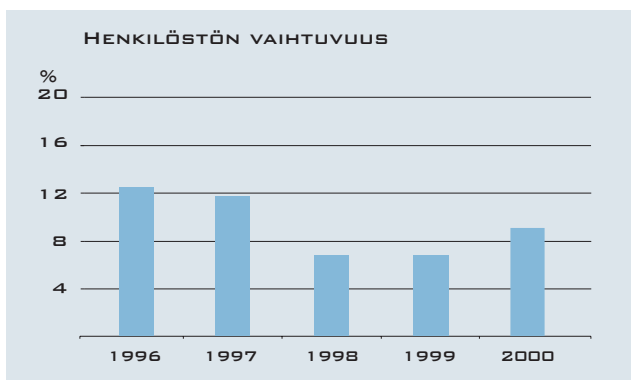
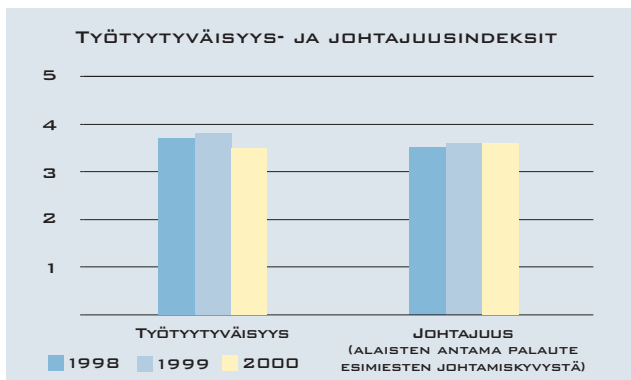
Tulokset ja työtyytyväisyys

TJ Groupin henkilöstön työtyytyväisyys mitataan vuosittain tilikauden viimeisellä neljänneksellä. Mittauksen tarkoituksena on löytää työtyytyväisyyden, johtamiskäytäntöjen ja toimintaprosessien kehittämiskohdet ja toisaalta mitata ja arvioida toimenpiteiden tuloksia ja onnistumista. Tutkimuksen laajan muuttujajoukon avulla on määritetty johtamistoimintojen kehittymistä ja yleistä työtyytyväisyyttä kuvaavat indeksit, joita käytetään myös tavoitteiden asettamisen tukena. Työtyytyväisyyttä mitattiin ensimmäisen kerran tilikaudella 1997-1998. Päättäneellä tilikaudella tyytyväisyyttä mitattiin entistä laajemmalla kyselyllä. Huolimatta voimakkaista muutoksista johtamistoiminnot ja yleinen työtyytyväisyys pysyivät edellisvuotisella tasolla. Edellisenä vuonna tunnistettuja kehittämiskohteita olivat mm. sisäinen viestintä ja perehdyttämiskoulutus, joiden suhteen oli tapahtunut parannusta.

Tilikauden lopulla toimialan sisällä tehdyn vertailututkimuksen mukaan henkilöstön tyytyväisyys palkkaukseen ja palkitsemiseen oli alan keskitasoon nähden korkea. Vertailuryhmänä toimi emoyhtiö.

Henkilöstön palkinta

TJ Groupin palkkauspolitiikalla kannustetaan tuloshakuisuutta ja itsensä kehittämistä. Työpaikkaetuja on kehitetty siten, että yksilön elämäntilanteet ja yksilölliset tarpeet voidaan tarvittaessa ottaa huomioon. Edellisellä tilikaudella käynnistettyä, koko henkilöstöä koskevaa optio-ohjelmaa täydennettiin henkilöstön määrän lisäilyssä viidellä uudella optio-ohjelmalla tilikauden aikana. Kaikki optio-oikeudet oikeuttavat merkitsemään yhteensä enintään





2 370 500 TJ Groupin osaketta porraste-
tusti 1.5.2001-1.6.2006 välisenä aikana.

Henkilöstön hallittu vaihtuvuus tukee organisaation oppimista. Toisaalta henkilöstön vaihtuvuus on indikaattori, joka erityisesti tietotekniikka-alan nykyisessä työmarkkinatilanteessa kertoo henkilöstön sitoutumisesta ja luottamuksesta yrityksen menestykseen. Kuluneella tilikaudella vaihtuvuus nousi seitsemästä yhdeksään prosenttiin kahden edellisen vertailujakson poikkeuksellisen alhaisista vaihtuvuusluvuista. Luku on edelleen pieni alan keskiarvoon verrattuna ja merkittävä kuluneen vuoden voimakkaiden muutosten ja fuusioiden valossa.

Tulevaisuuden kasvun haasteet

Tulevaisuuden haasteet ovat samat kuin muillakin alan toimijoilla; kuinka rekrytoida parhaat ja yrityksen arvoinen uskovat asiantuntijat töihin TJ Groupiin ja kuinka pitää nykyinen henkilöstö edelleen motivoituneena ja sitoutuneena toiminnan kehittämiseen. Positiivisena ilmiönä voidaan pitää sitä, että yrityksen tunnettuuden lisääntyessä myös TJ Groupiin töihin hakeneiden määrä on lisääntynyt huomattavasti. ■

Henkilöstö

	1999-2000	1998-1999	1997-1998
Henkilöstön kokonaismäärä tilikauden lopussa	637	220	95
- joista palveluissa, tuotekehityksessä, myynnissä ja markkinoinnissa	87 %	88 %	87 %
- joista johto- ja hallintohenkilöstöä	13 %	12 %	13 %
Henkilöstöä keskimäärin tilikaudella	404	113	73
Rekrytointi	110	24	23
Henkilöstön vaihtuvuus, %	9,0	6,8	6,8
	(euro)	(euro)	(euro)
Henkilöstökulut			
Palkat	14 328 166	3 981 345	2 515 788
Eläkekulut	1 907 476	671 124	421 529
Muut henkilöstökulut	2 565 065	757 027	571 354
Henkilöstökulut yhteensä	18 800 708	5 409 496	3 508 671
Liikevaihto/henkilöstö	70 438	99 170	114 147
Liiketoiminnan tulos/henkilö	-11 943	8 973	10 449
Tulos rahoituserien jälkeen/henkilö	-10 070	8 561	10 074
Henkilöstön kehittäminen			
Microsoft/IBM Lotus -sertifioidut henkilöt	176	87	55
Työtyytyväisyysindeksi	3,5	3,8	3,7
Johtamisindeksi	3,6	3,6	3,5

KONSERNIN JOHTORYHMÄ

Jyrki Salminen (37)

Toimitusjohtaja, johtoryhmän puheenjohtaja
TJ Groupin perustajaosakas (1987), työskennellyt yhtiön toimitusjohtajana sen perustamisesta lähtien.

Mika Aalto (36)

Markkinointi- ja viestintäjohtaja
TJ Groupin palveluksessa vuodesta 2000 alkaen. Työskennellyt aiemmin Philip Morris Inc. Kraft Foods Oy:n asiakasmarkkinointijohtajana sekä Coca-Cola Cold Drink Oy:ssä Suomen myyntipäällikkönä ja Suomen Unilever Oy:ssä myynnin suunnittelupäällikkönä.

Hannu Jokela (48)

Henkilöstöjohtaja (1.1.2001 alkaen)
Eversti, Maanpuolustuskorkeakoulun yleisesikuntaupseerin tutkinto. Toiminut aiemmin mm. TJ Groupin johdon konsulttina, puolustusvoimien henkilöstöalan johto- ja kehittämistehtävissä ja tietohallinnon johtotehtävissä Pääesikunnassa sekä YK:n sotilastarkkailijana.

Timo Lampola (35)

Tuotekehitysjohtaja
KTM, TJ Groupin palveluksessa vuodesta 1990 alkaen aluksi konsulttina ja tuotekehittäjänä, vuodesta 1996 alkaen tuotekehitysjohtajana. Työskennellyt aiemmin Valio Oy:n laskentasuunnittelu- ja atk-suunnittelutehtävissä.

Anneli Saarikoski (45)

Talousjohtaja
Ekonomi, TJ Groupin palveluksessa vuodesta 1999 alkaen. Toiminut aiemmin talousjohtajana, talouspäällikkönä ja controllerina Micronas Oy:ssä.

Mikko Setälä (44)

Varatoimitusjohtaja ja operatiivinen johtaja
DI, TJ Groupin palveluksessa vuodesta 2000 lähtien. Toiminut aiemmin Global Lotus Development Corp:n Pohjoismaiden markkinointijohtajana. Perustanut Lotus Development Finland Oy:n (1992) ja työskennellyt sen toimitusjohtajana.

Marco Ylitörmä (34)

Tietohallintojohtaja
TJ Groupin ostaman DataUnit Consulting Oy:n perustajaosakas (1989) ja toimitusjohtaja vuodesta 1996 alkaen sekä TJ Groupin tietohallintojohtaja vuodesta 2000 alkaen.

MAAJOHTAJAT

Mikko Setälä

Varatoimitusjohtaja ja maaajohtaja (Suomi)
Ks. edellä

Bo Eklund (36)

Toimitusjohtaja, TJ Group AB (Ruotsi)
TJ Groupin ostaman Reston AB:n perustajaosakas (1996) ja toimitusjohtaja. Kehittänyt ja johtanut Lotus Development Nordic AB:n Business Partner -ohjelmaa ja toiminut Lotus Development Nordic AB:n Product Managerina ja Strategic Business Development Managerina.

Espen Halvorsen (38)

Toimitusjohtaja, TJ Group AS (Norja)
TJ Groupin ostaman ScaNet AS:n perustajaosakas ja toimitusjohtaja (1997). Toiminut aiemmin Lotus Development AS:n Business Development Managerina ja Fjerndata AS:n (nyk. Merkantidata ASA) myyntiedustajana ja -päällikkönä.

Birgit Kasten (54)

Toimitusjohtaja, Kasten Consulting AG (Saksa)
Tutkinto matematiikassa. TJ Groupin ostaman Kasten Consulting AG:n perustaja (1993) ja toimitusjohtaja. Toiminut aiemmin IT-johtajana Reynolds Tobaccossa Saksassa ja toimitusjohtajana Compunetissa.

Liz Martin (39)

Toimitusjohtaja, TJ Group Americas, Inc. (USA)
Tietojenkäsittelyopin tutkinto. TJ Group Americas, Inc:n toimitusjohtaja vuodesta 2000 lähtien. Perustanut iCore Technologies, Inc:n ja työskennellyt sen toimitusjohtajana. Aiemmin mm. IntellAgent Control Corp:n teknisistä- ja asiantuntijapalveluista vastaavana johtajana, Martin Consulting, Inc:n toimitusjohtajana sekä useissa tehtävissä IBM:llä.

Dennis R. Mortensen (28)

Toimitusjohtaja, TJ Group A/S (Tanska)
Tietojenkäsittelyopin tutkinto. TJ Groupin ostaman Canvas Interactive A/S:n perustaja ja toimitusjohtaja (1996).

HALLITUS JA TILINTARKASTAJAT



*Vasemmalta: Jyrki Salminen,
Heikki Honkio, Bo Eklund ja
Tuomo Tilman*

HALLITUKSEN JÄSENET

Hallituksen puheenjohtaja
Tuomo Tilman

Bo Eklund
Toimitusjohtaja
TJ Group AB

Heikki Honkio
Teknologiajohtaja
ICL Invia Oyj

Jyrki Salminen
Toimitusjohtaja
TJ Group Oyj

HALLITUKSEN VARAJÄSENET

Yrjänä Ahto
Johtaja, E-Infrastructure
ICL Invia Oyj

Markku Montonen
Johtaja, New Business Models
TJ Group Oyj

TILINTARKASTAJA JA VARATILINTARKASTAJA

Stig-Erik Haga, KHT

Tilintarkastajien Oy - Ernst & Young
KHT-yhteisö

Tilinpäätös

- Liikevaihto 28,5 milj. e – kasvua edellisvuodesta 154 %
- Tilikauden tulos -2,2 milj. e – muutos edellisvuodesta -2,6 milj. e
- Henkilöstön määrä 637 – kasvua edellisvuodesta 417 henkilöä
- Omavaraisuusaste 82,4 % – kasvua 26,8 % edellisvuodesta



OSAKKEET JA OSAKKEENOMISTAJAT

Osakepääoma ja osakkeet

TJ Group Oyj:n osakepääoma 30.6.2000 oli 1 207 495 euroa. TJ Groupin yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiön vähimmäispääoma on 1 000 000 euroa ja enimmäispääoma 4 000 000 euroa. Yhtiöllä on vähintään 5 000 000 osaketta ja enintään 200 000 000

osaketta. Näissä rajoissa osakepääomaa voidaan korottaa tai laskea yhtiöjärjestystä muuttamatta.

Osakkeen kirjanpidollinen vasta-arvo on 0,02 euroa, ja jokainen osake oikeuttaa yhteen ääneen. Kaikki osakkeet oikeuttavat osinkoon tilikaudelta 1.7.1999-30.6.2000.

Osakevaihto

TJ Group Oyj:n osakkeita vaihdettiin Helsingin Pörssissä 1.7.1999-30.6.2000 välisenä aikana 793 452 996 eurolla. Ylin kaupan tekokurssi oli 22,50 euroa ja alin 1,83 euroa. Tilinpäätöspäivän 30.6.2000 päätöskurssi oli 5,05 euroa ja tilivuoden keskipurssi 10,73 euroa. TJ Groupin markkina-arvo 30.6.2000 oli 304,9 miljoonaa euroa.

Osakepääoman korotukset yritysostojen yhteydessä

TJ Group Oyj osti 10.9.1999 norjalaisen ScaNetin osakevaihdolla, jossa yrityksen omistajille suunnattiin merkittäväksi 369 525 uutta TJ Groupin osaketta. Ennen antia TJ Groupin osakepääoma muodostui 4 665 578 osakkeesta. TJ Groupin ylimääräinen yhtiökokous 5.10. hyväksyi ostoon liittyvän osakepääoman korotuksen.

TJ Group osti 15.11.1999 suomalaisen Tietovallan osakevaihdolla. Yhtiön omistajille tarjottiin merkittäväksi 2 421 132 uutta TJ Groupin osaketta. Annin jälkeen TJ Groupin osakekanta nousi 17 526 441 osakkeeseen.

12.12.1999 yhtiö osti osakevaihdolla loput 60 prosenttia suomalaisesta A.C. Interactive E-solutionsista. Sen omistajille suunnattiin merkittäväksi 47 734 uutta TJ Groupin osaketta, minkä jälkeen TJ Groupin osakekanta muodostui 17 574 175 osakkeesta.

8.2.2000 TJ Group hankki Network Banking-Systemsin Suomesta. Osakevaihdolla hankitun yhtiön omistajille tarjottiin merkittäväksi 1 046 292 uutta TJ Groupin osaketta. Osakeannin jälkeen yhtiöllä oli yhteensä 53 768 817 osaketta.

TJ Group osti ruotsalaisen Leylock Datan 18.2.2000. Osakevaihdolla hankitun yhtiön omistajille suunnattiin merkittäväksi 110 331 uutta TJ Groupin osaketta, minkä seurauksena yhtiön osakekanta nousi 56 759 148 osakkeeseen.

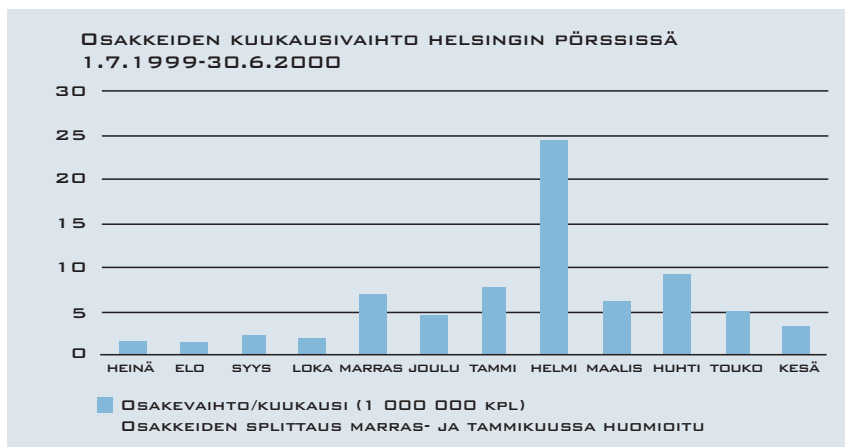
28.3.2000 yhtiö hankki saksalaisen Kastent Consultingin osakevaihdolla, jonka yhteydessä Kastent omistajille suunnattiin merkittäväksi 2 763 741 uutta TJ Groupin osaketta. Yhtiön osakekanta nousi annin jälkeen 59 522 889 osakkeeseen.

TJ Group osti 6.4.2000 osakevaihdolla ruotsalaisen Kompetensbolagetin. Yhtiön omistajille suunnattiin merkittäväksi 851 864 uutta TJ Groupin osaketta, minkä jälkeen TJ Groupin osakekanta muodostui 60 374 753 osakkeesta.

12.4.2000 TJ Group ilmoitti ostavansa tanskalaisen Canvas Interactiven osakevaihdolla, jossa yhtiön omistajille tarjotaan 864 378 uutta TJ Groupin osaketta. Yritysostoon liittyvä osakepääoman korotus hyväksyttiin TJ Groupin ylimääräisessä yhtiökokouksessa 4.8.2000.

Yhtiökokoukset

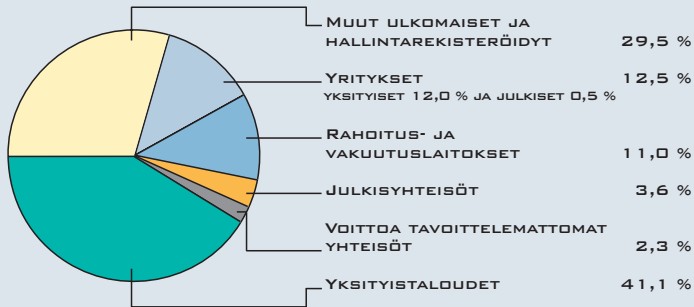
TJ Group Oyj:n ylimääräinen yhtiökokous 5.10.1999 päätti korottaa yhtiön osakekantaan 369 525 osakkeella ScaNetin oston mukaisesti. Kokous päätti myös osake-



Osakkeenomistuksen jakautuminen 30.6.2000

Osakkeiden määrä	Omistajien määrä	% omistajista	Osakkeiden määrä	% osakekannasta
1-100	4 049	20,7	324 710	0,5
101-1 000	13 167	67,2	4 928 310	8,2
1 001-10 000	2 104	10,7	5 742 139	9,5
10 001-100 000	213	1,1	6 331 627	10,5
yli 100 000	46	0,2	31 347 982	51,9
Yhteensä	19 579	99,9	48 674 768	80,6
Hallintarekisteröidyt osakkeet	11	0,1	11 699 985	19,4
Yhteensä	19 590	100,0	60 374 753	100,0

OSAKKEENOMISTAJAT OMISTAJARYHMITÄIN 30.6.2000
(% OSAKEKANNASTA)



pääoman ilmoittamisesta euromääräisenä. Yhtiön osakepääomaa päätettiin korottaa rahastoannilla 59 475,01 eurolla uusia osakkeita antamatta ja osakkeiden nimellisarvosta luovuttiin. Rahastoannilla 906 318,54 euroon korotettu osakepääoma jakautui 5 035 103 osakkeeseen, joiden vasta-arvo oli 0,18 euroa.

TJ Group Oyj:n varsinainen yhtiökokous 22.10.1999 päätti jakaa osakepääoman 15 105 309 osakkeeseen siten, että jokainen osake korvataan kolmella uudella osakkeella (1:3), jonka vasta-arvo on 0,06 euroa. Hallitus valtuutettiin päättämään vuoden aikana yhtiökokouksesta yhden tai useamman vaihtovelkakirjalainan ottamisesta, ja/tai optio-oikeuksien antamisesta ja/tai osakepääoman korottamisesta yhdessä tai useammassa erässä uusmerkinnällä. Valtuutus koski enintään yhteensä 2 484 514 uutta osaketta.

TJ Group Oyj:n ylimääräinen yhtiökokous 14.1.2000 hyväksyi osakepääoman jakamisen 52 722 525 osakkeeseen siten, että jokainen osake korvataan kolmella uudella osakkeella (1:3), jonka vasta-arvo on 0,02 euroa. Lisäksi hallitus valtuutettiin päättämään vuoden kuluessa yhtiökokouksesta yhden tai useamman vaihtovelkakirja-lainan ottamisesta ja/tai optio-oikeuksien antamisesta ja/tai osakepääoman korottamisesta yhdessä tai useammassa erässä uusmerkinnällä siten, että yhteensä oikeutetaan merkitsemään enintään 9 247 918 uutta osaketta.

Osakeanti ja listautuminen pöörssille

TJ Group Oyj:n hallitus päätti 28.1.2000 hakea yhtiön osakkeiden ottamista Helsingin Pörssin pöörssille. Hallitus ilmoitti lisäksi 2.2.2000 aloittaneensa yhtiökokouksen valtuutuksella institutionaalisille sijoittajille, suomalaisille yksityissijoittajille sekä yhtiön henkilöstölle suunnattavan osakeannin ja -myynnin valmistelut.

Hallitus päätti tarjota merkittäväksi 2 880 000 uutta TJ Groupin osaketta. Yhtiön pääomistajat päättivät lisäksi myydä yhteensä 12 480 000 omistamaansa TJ Groupin osaketta osakeannin yhteydessä. Merkintä- ja myyntiaika alkoi 7.2.2000. Instituutio- ja yleisöannissa osakkeen hinnaksi määriteltiin 17,60 euroa ja henkilöstöannissa 15,84 euroa. Kaikki annit yllimerkittiin. Osakkeista 86,5 prosenttia allokoitiin institutionaalisille sijoittajille ja 13,5 prosenttia yleisöantiin ja henkilöstölle. Osakeannin tuotto, 49,1 miljoonaa euroa, varattiin yhtiön kas-

vu- ja kansainvälistymisstrategian rahoittamiseen.

Osakevaihto kaikilla TJ Groupin osakkeilla alkoi Helsingin Pörssin päälliställä 21.2.2000. Osakeannin jälkeen TJ Groupin osakekanta muodostui 56 648 817 osakkeesta.

Hallituksen ja johdon osakkeenomistukset

TJ Group Oyj:n hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja omistivat 30.6.2000 yhteensä 9 159 084 yhtiön osaketta eli 15,2 prosenttia yhtiön osakepääomasta ja äänivallasta. Hallitukseen kuuluvat toimitusjohtaja ja varatoimitusjohtaja omistivat yhteensä 4 347 750 osaketta.

Henkilöstön ja johdon optio-oikeudet

Alla esitetyissä luvuissa on huomioitu TJ Groupin osakesplitit.

TJ Group Oyj:n hallitus päätti 6.10.1999 yhtiökokoukselta saamansa valtuutuksen nojalla 360 000 optio-oikeuden tarjoamisesta ruotsalaisten tytäryhtiöiden Reston

AB:n ja TJ Solutions AB:n johtoon ja henkilökuntaan kuuluvien henkilöiden merkittäväksi. Optiotodistuksia merkitään kirjaimella D. Optio-oikeuksien vastike oli 0,33 euroa. Optio-oikeudet oikeuttavat merkitemään yhteensä 360 000 TJ Group Oyj:n osaketta. Yhden optio-oikeuden merkintähinnaksi päätettiin 0,33 euroa. TJ Groupin osakepääoma voi nousta merkintöjen seurauksena enintään 360 000 uudella osakkeella eli 7 200 eurolla.

Yhtiön hallitus päätti 14.1.2000 varsinaiselta yhtiökokoukselta saamansa valtuutuksen nojalla tarjota lisää optio-oikeuksia Suomessa pääosin TJ Groupin tytäryhtiön KeyPartners Oy:n henkilöstölle sekä Norjassa toimintojen johdolle ja avainhenkilöille.

Suomessa optio-oikeuksia annettiin 300 000 kappaletta, ja ne oikeuttavat merkitemään yhteensä 300 000 TJ Group Oyj:n osaketta. Norjassa optio-oikeuksia annettiin 22 500 kappaletta, ja ne oikeuttavat merkitemään yhteensä 22 500 osaketta. Kaikki optio-oikeudet annettiin vastikkeetta.

Osakekohtaiset tunnusluvut (euro)

	Konserni 6/2000	Konserni 6/1999	Konserni 6/1998	Konserni 6/1997	Emo 6/1996
Tulos/osake	-0,06	0,02	0,10	0,10	0,12
Oma pääoma/osake	0,88	0,13	0,37	0,33	0,25
Osinko/osake	0	0	0,05	0,05	0,04
Osinko/tulos, %	0	0	51 %	49 %	31 %
Hinta/voitto-suhde (P/E-luku)	-	99,3			
Osakkeen alin kaupantekokurssi	1,83	1,20			
Osakkeen ylin kaupantekokurssi	22,50	1,97			
Osakkeen keskimurssi	10,73	1,37			
Osakekannan markkina-arvo tilikauden lopussa, milj. e	304,9	76,5			
Osakevaihto, kpl	73 959 373	13 811 193			
Osakevaihto, %	144 %	47 %			
Osakkeiden osakeantioikaistun lukumäärän painotettu keskiarvo tilikauden aikana	51 464 775	29 154 312	150	150	150
Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilikauden lopussa	60 374 753	41 990 202	150	150	150

Osakkeiden merkintäaika optiotodistuksilla E (Suomi) ja H (Norja) alkaa 1.5.2001, optiotodistuksilla F (Suomi) ja I (Norja) 1.5.2002 ja optiotodistuksilla G (Suomi) ja J (Norja) 1.5.2003. Merkintäaika kaikilla optiotodistuksilla päättyy 31.5.2005. Osakkeen merkintähinta kaikilla optiotodistuksilla on 4,94 euroa. Yhtiön osakepääoma voi merkintöjen seurauksena nousta enintään 322 500 uudella osakkeella eli 6 450 eurolla.

TJ Group Oyj:n hallitus päätti 20.6.2000 yhtiökokoukselta saamansa valtuutuksen nojalla tarjota lisää optio-oikeuksia konsernin ja konserniyhtiöiden johtoon ja henkilökuntaan kuuluville henkilöille.

Optio-oikeuksia päätettiin antaa 1 000 000 kappaletta, ja ne oikeuttavat merkitsemään yhteensä 1 000 000 TJ Group Oyj:n

osaketta. Osakkeiden merkintähinta on 5,0 euroa ja merkintäaika on 1.6.2002 - 1.6.2006. Optiotodistuksia merkitään tunnuksella L. Yhtiön osakepääoma voi merkintöjen seurauksena nousta enintään 1 000 000 uudella osakkeella eli 20 000 eurolla.

Ruotsin erilaisesta verotuskäytännöstä johtuen hallitus päätti tarjota erikseen TJ Groupin Ruotsin henkilöstölle 40 000 kappaletta optio-oikeuksia, jotka oikeuttavat merkitsemään saman määrän osakkeita. Optio-oikeuksien merkintähinta on 1,50 euroa ja osakkeiden merkintäaika 1.7.2002-1.7.2003. Optiotodistuksia merkitään tunnuksella K. Osakkeen merkintähinta on 8,30 euroa. Merkintöjen seurauksena TJ Groupin osakepääoma voi nousta enintään 40 000 uudella osakkeella eli 800 eurolla. ■

SUURIMMAT OSAKKEENOMISTAJAT 30.6.2000

	OSAKKEET KPL	OMISTUS- OSUUS %
1. ICL Invia Oyj	3 577 500	5,9
2. Tilman Tuomo	3 534 750	5,9
3. Salminen Jyrki	3 534 750	5,9
4. Karttunen Kai	1 406 097	2,3
5. Kasten Technologies GmbH	1 290 912	2,1
6. Lembke Michael	1 265 964	2,1
7. Eklund Bo	1 265 964	2,1
8. Tuovinen Jari	1 229 523	2,0
9. Tuominen Tanu-Matti	1 229 523	2,0
10. Heikkilä Olli	1 122 297	1,9
11. Montonen Markku	813 000	1,3
12. FIM Forte Sijoitusrahasto	588 816	1,0
13. Särnevång Magnus	521 605	0,9
14. Numminen Heikki	501 162	0,8
15. Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	460 000	0,8
16. Conventum Oyj	450 000	0,7
17. Sijoitusrahasto Leonia Osake	439 800	0,7
18. Sijoitusrahasto Leonia Kasvuosake	380 900	0,6
19. Skandia Life Assurance Ltd Royal	361 288	0,6
20. Mäkelä Tuomo	356 800	0,6
Hallintarekisteröidyt osakkeet	11 699 985	19,4
Muut osakkeenomistajat yhteensä	24 344 117	40,3
Yhteensä	60 374 753	100,0

HALLITUKSEN TOIMINTAKERTOMUS



TJ Group kasvussa

TJ Group -konsernin tavoite on kasvaa yhdeksi Euroopan merkittävimmistä sähköisen liiketoiminnan ratkaisujen toimittajista, joka kykenee toimimaan aktiivisesti alan tulevassa yhdentymiskehityksessä. Tavoitteeseen yhtiö pyrkii kasvulla yritysostojen kautta, orgaanisella kasvulla, kansainvälistymisellä sekä investoinneilla tuotekehitykseen.

TJ Group toteutti tilikauden aikana kansainvälistymis- ja laajentumisstrategiaansa johdonmukaisesti mm. kolmella yritysostolla Suomessa, kahdella Ruotsissa ja yhdellä Norjassa, Saksassa ja Tanskassa. TJ Group siirtyi yritysostojen ansiosta uusille markkina-alueille Saksaan ja Tanskaan. Konserni osti lisäksi liiketoiminnan USA:sta ja perusti maahan tytäryhtiön, TJ Group Amer-

icas Inc:n, kehittämään hankittua liiketoimintaa.

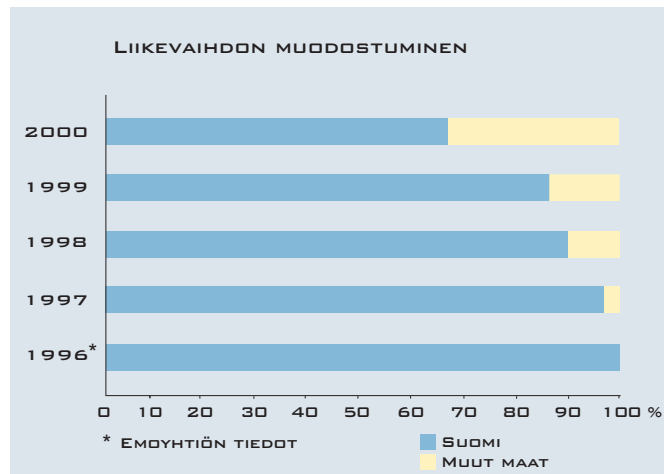
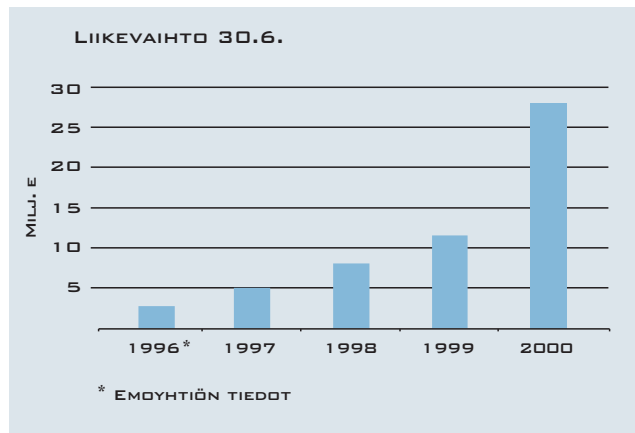
Yritysostoillaan TJ Group kolminkertaisti henkilöstönsä määrän ja saavutti merkittävän toimituskyvyn Ruotsissa, Norjassa, Saksassa ja Tanskassa. Konserni sai myös satoja asiakkuuksia yritysostojen ja USA:sta ostetun liiketoiminnan ansiosta ja lisäsi teknologista toimituskykyään kaikilla toimialueilla.

TJ Group toteutti 7.-11.2.2000 osakeannin, joka toi yhtiön kassaan noin 49,1 miljoonaa euroa kasvustrategian toteuttamiseksi. TJ Groupin osakkeiden kaupankäynti aloitettiin Helsingin Pörssin päälistalla 21.2.2000, mikä teki mahdolliseksi yhtiön omistajakunnan laajenemisen kotimaisten ja kansainvälisten sijoittajien keskuudessa.

Liikevaihto

TJ Group -konsernin liikevaihto kasvoi tilikaudella 154 prosenttia 28,5 miljoonaan euroon (11,2 milj. e tilikaudella 1.7.1998-30.6.1999). Erityisen voimakkaasti kasvoi uusmedian ja sähköisen liiketoiminnan tuotteiden ja palveluiden myynti perinteisen tietotekniikkapalveluiden kaupan kasvun ollessa maltillisempaa.

TJ Groupin liikevaihdosta 18,8 miljoonaa euroa (9,6 milj. e) eli 66 prosenttia (85 %) koostui suomalaisten yhtiöiden liikevaihdosta ja 9,7 miljoonaa euroa (1,6 milj. e) eli 34 prosenttia (15 %) koostui Suomen ulkopuolisten yhtiöiden liikevaihdosta.



Tuloskehitys

Yhtiön liiketulos tilikaudella heikkeni 5,8 miljoonalla eurolla -4,7 miljoonaan euroon (1,0 milj. e). Liiketulosta rasittivat liikevaihtoa nopeammin lisääntyneet henkilöstökustannukset ja uusien liiketoimintojen integrointikustannukset.

Yhtiön tilikauden tulos ennen veroja heikkeni 3,7 miljoonalla eurolla -2,9 miljoonaan euroon (0,8 milj. e). Tilikauden tulos heikkeni 2,6 miljoonalla eurolla -2,2 miljoonaan euroon (0,4 milj. e).

Yritysostot ja investoinnit

Yhtiön merkittävimpiin investointeihin tilikaudella kuului kahdeksan yritysostoa. Lisäksi yhtiö osti 29.6.2000 USA:sta Intell-Agent Control Corporationin liiketoiminnan, joka siirrettiin Dallasiin perustettuun tytäryhtiöön. Kaupan arvo oli 4,8 miljoonaa dollaria. Samalla TJ Group sai haltuunsa edistyksellisen asiakkuuden hallintaan kehitetyn sovellusohjelmiston, jolla on 250 asiakkaan asiakaskunta. TJ Group perusti 13.12.1999 toimiston myös Malmöön Ruotsiin.

Osakevaihtona tehdyillä yritysostoilla hankittiin Suomesta Tietovalta Oy, A.C. Interactive E-solutions Oy ja Network Banking-Systems Oy, Norjasta ScaNet AS, Ruotsista Leylock Data AB ja Kompetensbolaget AB, Saksasta Kasten Consulting AG sekä Tanskasta Canvas Interactive A/S.

Norjalaisen ScaNet AS:n osto 13.9.1999 toi konserniin mm. olemassa olevia tuotteita täydentävät portaali- ja verkkojulkaisusovellukset ja muita Internet -teknologioihin pohjautuvia verkkoratkaisuja.

Suomessa uusmediaosaamista täydennettiin ostamalla 15.11.1999 Tietovalta Oy, yksi Suomen suurimmista ja kokeneimmista alan yhtiöistä, ja hankkimalla 12.12.1999 loput 60 prosenttia A.C. Interactive E-solutions Oy:stä.

TJ Group sai myös merkittävää osaamista Internet-pankkijärjestelmistä ja WAP-pankkitoiminnasta ostamalla 8.2.2000 suomalaisen Network Banking-Systems Oy:n. Yhtiön osto nähtiin strategisesti tärkeänä, koska Internet-pankkijärjestelmien

markkinat ovat erittäin lupaavia paitsi Pohjoismaissa varsinkin muualla Euroopassa, jossa Internet- ja WAP-pankkitoiminta on vasta lähdössä kasvuun ja jossa toimii lukuisia pienempiä pankkeja.

TJ Group osti ruotsalaisen Leylock Data AB:n 18.2.2000. Ostolla TJ Group täydensi alueellista kattavuuttaan ja Internet-konsultoinnin ja -koulutuksen osaamistaan Etelä-Ruotsissa. Kasvua Etelä-Ruotsissa täydensi 6.4.2000 hankittu Kompetensbolaget AB, joka on erikoistunut korkeatasoisiin tietotekniikan ja sähköisen liiketoiminnan palveluihin liiketoiminnan ja järjestelmien kehittämisessä sekä muutoksenhallinnassa.

Saksasta ostettiin 28.3.2000 sähköisen liiketoiminnan tietotekniikka- ja integraattoriatkaisuihin erikoistunut Kasten Consulting AG. Kasten tarjoaa mm. TJ Groupin tuotteita täydentäviä Internet- ja intranet-sovelluksia. 12.4.2000 ostettiin lisäksi tanskalainen, kattavia sähköisen liiketoiminnan ratkaisuja tarjoava Canvas Interactive A/S.

Yritysostojen ja liiketoimintaostojen ansiosta yhtiö vahvisti voimakkaasti osaamistaan, voimavarojaan ja asiakaskuntaansa sähköisen liiketoiminnan ratkaisuisia ja tuotteissa sekä laajensi toimipiste- ja myyntiverkostonsa usealle uudelle markkina-alueelle. Toimenpiteiden jälkeen TJ Group toimii viidellä paikkakunnalla Saksassa ja kahdella Tanskassa, konsernin viiden ruotsalaisen toimipisteen verkosto kattaa suurimman osan Etelä-Ruotsista ja yhtiöllä on toimipiste USA:ssa. Yhtiö täydensi myös tarjontaansa erittäin lupaavalla asiakkuuden hallinnan tuotteella ja sai yritysostojen yhteydessä mm. kaksi sähköisen viestinnän sovellusta. Konsernin kattava sähköisen liiketoiminnan osaaminen saatiin erittäin vahvaksi varsinkin Suomessa.

Yhtiö jatkoi tilikaudella voimakasta panostusta henkilöstön kehittämiseen ja johtamisjärjestelmiin. Tuotekehitykseen käytettiin 3,2 miljoonaa euroa eli 11 prosenttia liikevaihdosta. Tuotekehityksen merkittävimmät investoinnit tehtiin uusmedian, digitaalisen viestinnän ja mobiilin liiketoiminnan ratkaisujen kehittämiseen. Nämä panostukset kirjattiin yhtiön laskentaperi-

aatteiden mukaisesti kuluksi niiden synty-mishetkellä.

Yhtiön bruttoinvestoinnit katsauskaudella olivat yhteensä 10,0 miljoonaa euroa (1,9 milj. e). Merkittävin yksittäinen investointi oli liiketoiminnan osto USA:sta 4,8 miljoonalla dollarilla.

Henkilöstö ja organisaatio

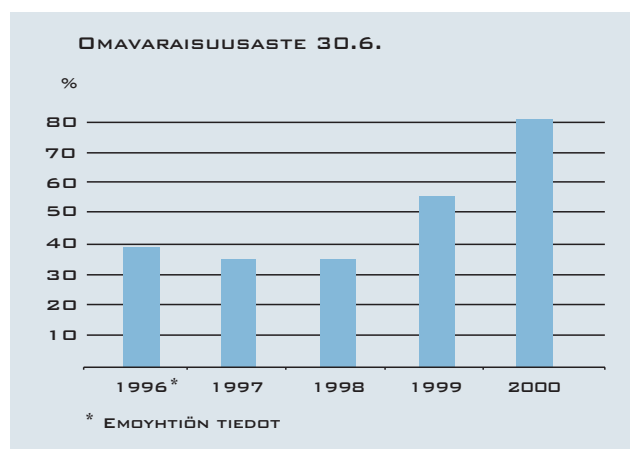
Yhtiön henkilöstön määrä katsauskauden lopussa oli 637 henkilöä eli määrä lisääntyi 417 henkilöllä. Yritysostojen kautta konserniin tuli 343 henkilöä ja uusrekrytointien kautta 110 henkilöä. Henkilöstön lähtö- vaihtuvuus oli 9 prosenttia (7 %).

Tilikauden aikana käynnistettiin toimenpiteet Suomessa tytäryhtiöiden fuusioimiseksi emoyhtiöön sekä prosessit Norjassa, Ruotsissa ja Tanskassa kaikkien tytäryhtiöiden fuusioimiseksi TJ Group -nimen alle. Katsauskauden aikana käynnistettiin myös projekteja, joiden tavoite on ottaa uusi organisaatiomalli käyttöön kaikissa maissa.

Optio-ohjelmat

Alla esitetyissä luvuissa on huomioitu TJ Groupin osakesplitit.

6.10.1999 TJ Group Oyj:n hallitus päätti 360 000 optio-oikeuden tarjoamisesta ruotsalaisten tytäryhtiöiden johtoon ja henkilökuntaan kuuluvien henkilöiden merkittäväksi. Optio-oikeudet oikeuttavat merkitse-



mään yhteensä 360 000 TJ Group Oyj:n osaketta 1.10.2001-31.10.2002 välisenä aikana. TJ Groupin osakepääoma voi nousta merkintöjen seurauksena enintään 7 200 eurolla.

Yhtiön hallitus päätti 17.12.1999 tarjota optio-oikeuksia pääosin TJ Groupin suomalaisen tytäryhtiön KeyPartners Oy:n henkilöstölle sekä Norjan toimintojen johdolle ja avainhenkilöille. Suomessa optio-oikeuksia annettiin 300 000 kappaletta. Norjassa optio-oikeuksia annettiin 22 500 kappaletta. Kaikki optio-oikeudet oikeuttavat merkitsemään vastaavan määrän osakkeita. Osakkeiden merkintäaika on 1.5.2002-31.5.2005. Yhtiön osakepääoma voi merkintöjen seurauksena nousta enintään 6 450 eurolla.

TJ Group Oyj:n hallitus päätti 20.6.2000 tarjota lisää optio-oikeuksia konsernin ja konserniyhtiöiden johtoon ja henkilökuntaan kuuluville henkilöille. Optio-oikeuksia päätettiin antaa 1 000 000 kappaletta, ja ne oikeuttavat merkitsemään yhteensä 1 000 000 TJ Group Oyj:n osaketta. Osakkeiden merkintäaika on 1.6.2002-1.6.2006. Yhtiön osakepääoma voi merkintöjen seurauksena nousta enintään 20 000 eurolla. Ruotsin erilaisesta verotuskäytännöstä joh-

tuen hallitus päätti tarjota erikseen TJ Groupin Ruotsin henkilöstölle 40 000 kappaletta optio-oikeuksia. Merkintöjen seurauksena yhtiön osakepääoma voi nousta enintään 800 eurolla. Osakkeiden merkintäaika on 1.7.2002-1.7.2003.

Osinko

Yhtiön hallitus esittää 27.10.2000 pidettävälle yhtiökokoukselle, että yhtiön tappio 2,2 miljoonaa euroa kirjataan taseen voittovaratilille.

Tilikauden jälkeiset tapahtumat ja näkymät kuluvalle tilikaudella

Tilikauden jälkeen TJ Group on edelleen laajentanut toimintaansa ostamalla norjalaisen Internet-konsultointiin erikoistuneen Mind AS:n ja tanskalaisen Internet-viestintään erikoistuneen Ecom A/S:n liiketoiminnot.

Yhtiön strategian mukainen laajeneminen yritysostoin tulee jatkumaan myös tilikauden 2000-2001 aikana. Yritystojen kohteeksi haetaan sähköisen liiketoiminnan organisaatioita kaikissa Pohjoismaissa ja muualla Euroopassa. Yhtiö panostaa liiketoimintojen kasvattamiseen varsinkin niillä

Muutokset osakekannassa 1.7.1999 - 30.6.2000

Osakkeet Kaupparekisterissä	Korotus	Osakekanta	Selitys
1.7.1999		4 665 578	
7.10.1999	369 525	5 035 103	suunnattu anti ScaNet AS:n omistajille
4.11.1999		15 105 309	osakesplittaus (1:3)
15.11.1999	2 421 132	17 526 441	suunnattu anti Tietovalta Oy:n omistajille
16.12.1999	47 734	17 574 175	suunnattu anti A.C. Interactive E-solutions Oy:n omistajille
18.1.2000		52 722 525	osakesplittaus (1:3)
10.2.2000	1 046 292	53 768 817	suunnattu anti Network Banking-Systems Oy:n omistajille
14.2.2000	2 880 000	56 648 817	osakeanti
24.2.2000	110 331	56 759 148	suunnattu anti Leylock Data AB:n omistajille
31.3.2000	2 763 741	59 522 889	suunnattu anti Kasten Consulting AG:n omistajille
10.4.2000	851 864	60 374 753	suunnattu anti Kompetensbolaget AB:n omistajille
30.6.2000		60 374 753	



Euroopan markkinoilla, joilla sillä ei vielä ole myynti- ja/tai toimitusorganisaatiota. USA:ssa keskitytään erityisesti konsernin tuotteistettujen ohjelmistojen ja niihin liittyvien palveluiden myyntiin sekä oman toimitusorganisaation että partneriverkoston kautta.

Kuluvana tilikautena pyritään toimimaan uuden organisaatiomallin mukaisesti koko konsernissa. Organisaation tavoitteena on asiakaslähtöisyyden lisääminen, joustava toiminta paikallisten markkinoiden mukaisesti ja nopean kasvun hallitseminen. Organisaatiomuutoksen ohella tullaan panostamaan edelleen tuotekehitykseen ja kehittämään konsernin tuotetarjontaa. Konsernin pääkonttori ja seudun neljä muuta toimipistettä muuttavat kuluvan tilikauden aikana uuteen pääkonttoriin, minkä odotetaan tehostavan toimintaa Suomessa.

Yhtiö uskoo liikevaihtonsa kasvun jatkuvan voimakkaana integrointikustannusten

ja kasvuun liittyvien investointien pitäessä tuloksen kuitenkin edelleen negatiivisena. Integrointitoimenpiteet keskittyvät kuluvan tilikauden aikana pohjoismaisen organisaation päällekkäisyyksien karsintaan ja juridisesti erillisten organisaatioiden yhdistämiseen sekä tulevien uusien Euroopan toimintojen integrointiin.

TJ GROUP OYJ:N HALLITUS

Espoossa 20.9.2000

Tuomo Tilman, puheenjohtaja
Bo Eklund
Heikki Honkio
Jyrki Salminen, toimitusjohtaja

KONSERNIN TULOSLASKELMA

KONSERNIN TULOSLASKELMA	1.7.1999-30.6.2000	1.7.1998-30.6.1999
(EURO)		
LIIVEVAIHTO (1)	28 456 815	11 206 239
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos	183 099	53 857
Liiketoiminnan muut tuotot (2)	279 391	48 043
Materiaalit ja palvelut		
Aineet, tarvikkeet ja tavarat		
Ostot tilikauden aikana	1 944 487	1 627 670
Ulkopuoliset palvelut	1 666 711	123 593
Henkilöstökulut (3)		
Palkat ja palkkiot	14 328 166	3 981 345
Henkilösivukulut		
Eläkekulut	1 907 476	671 124
Muut henkilösivukulut	2 565 065	757 027
Poistot		
Suunnitelman mukaiset poistot (4)	947 419	437 699
Vuokrat	2 625 450	727 985
Markkinoinnin kulut	1 453 643	541 223
Liiketoiminnan muut kulut	6 229 954	1 426 469
LIIVEVOITTO/TAPPIO	-4 749 067	1 014 005
Rahoitustuotot ja -kulut (5)		
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	312	77
Muut korko- ja rahoitustuotot	857 288	36 129
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-100 921	-82 793
VOITTO/TAPPIO ENNEN SATUNNAISERIÄ	-3 992 387	967 418
Satunnaiset tuotot (6)	1 192 990	0
Satunnaiset kulut (6)	-79 033	-165 858
VOITTO/TAPPIO ENNEN VEROJA JA VÄHEMMISTÖN OSUUTTA	-2 878 431	801 560
Välittömät verot (7)	644 329	-295 581
Vähemmistön osuus	0	-88 426
TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO	-2 234 102	417 553

KONSERNIN TASE

KONSERNIN TASE	30.6.2000	30.6.1999
(EURO)		
VASTAAVAA		
PYSYVÄT VASTAAVAT		
Aineettomat hyödykkeet (1)		
Aineettomat oikeudet	273 601	70 286
Konsernin liikearvo	1 970 120	1 278 672
Liikearvo	5 653 241	346 888
Muut pitkävaikutteiset menot	523 977	49 646
	8 420 940	1 745 491
Aineelliset hyödykkeet (1)		
Koneet ja kalusto	2 913 967	943 202
943 202	2 913 967	943 202
Sijoitukset (2)		
Osuudet saman konsernin yrityksissä	4 289	4 289
Muut osakkeet ja osuudet	67 843	176 921
	72 132	181 210
VAIHTUVAT VASTAAVAT		
Vaihto-omaisuus		
Projektien jaksotus	475 149	153 157
Muu vaihto-omaisuus	14 356	11 539
	489 505	164 696
Saamiset (3)		
Myyntisaamiset	8 422 424	3 181 920
Lainasaamiset	454 253	12 700
Siirtosaamiset	1 245 977	688 409
Laskennalliset verosaamiset	1 756 596	5 834
Muut saamiset	575 325	26 717
	12 454 575	3 915 579
Rahoitusomaisuusarvopaperit	37 019 249	0
Rahat ja pankkisaamiset	2 930 757	2 919 328
VASTAAVAA YHTEENSÄ	64 301 124	9 869 506
VASTATTAVAA		
OMA PÄÄOMA (4)		
Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma	1 207 495	784 694
Ylikurssirahasto	53 097 902	3 793 388
Edellisten tilikausien voitto	860 286	462 933
Tilikauden voitto/tappio	-2 234 102	417 553
	129 033	0
PAKOLLISET VARAUKSET		
Muut varaukset	129 033	0
VIERAS PÄÄOMA (5)		
Pitkäaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	1 374 967	574 368
Muut velat	122 775	123 311
	1 497 741	697 679
Lyhytaikainen		
Lainat rahoituslaitoksilta	248 163	145 538
Ostovelat	2 682 916	1 229 945
Muut velat	1 306 360	521 500
Siirtovelat	5 505 329	1 816 277
	9 742 768	3 713 259
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	64 301 124	9 869 506

KONSERNIN RAHOITUSLASKELMA

KONSERNIN RAHOITUSLASKELMA 1.7.1999-30.6.2000		1.7.1998-30.6.1999
(EURO)		
LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA		
Liikevoitto/tappio	-4 749 067	1 014 005
Oikaisut liikevoittoon/tappioon	1 076 452	437 699
Käyttöpääoman muutos	-4 689 660	-809 517
Saadut korot	613 528	36 206
Maksetut korot	-100 921	-82 793
Satunnaiset erät	219 231	0
Maksetut verot	-286 298	-295 581
Liiketoiminnan rahavirta yhteensä	-7 916 734	300 019
INVESTOINTIEN RAHAVIRTA		
Ostetut tytäryhtiöosakkeet	-986 963	-554 574
Ostetut liiketoiminnat	-5 139 504	0
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-657 222	-1 420 741
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutushinnat	307 143	0
Investointien rahavirta yhteensä	-6 476 546	-1 975 315
KASSAVIRTA ENNEN RAHOITUSTA	-14 393 280	-1 675 296
RAHOITUKSEN KASSAVIRTA		
Pitkäaikaisten lainojen muutos	-1 370 056	-1 238
Lyhytaikaisten lainojen muutos	3 191 149	52 780
Osingonjako	0	-152 328
Osakeanti	49 602 864	4 073 519
Rahoituksen kassavirta yhteensä	51 423 957	3 972 733
RAHAVAROJEN MUUTOS		
Rahavarat 1.7.	37 030 677	2 297 437
Rahavarat 30.6.	2 919 328	621 891
	39 950 005	2 919 328

EMOYHTIÖN TULOSLASKELMA

EMOYHTIÖN TULOSLASKELMA 1.7.1999-30.6.2000 1.7.1998-30.6.1999

(EURO)

LIIVEVAIHTO (1)		9 720 586		5 670 738
Valmiiden ja keskeneräisten tuotteiden varastojen muutos		59 209		27 491
Liiketoiminnan muut tuotot (2)		68 330		22 285
Materiaalit ja palvelut				
Aineet, tarvikkeet ja tavarat				
Ostot tilikauden aikana	1 211 782		1 440 524	
Ulkopuoliset palvelut	1 146 082	2 357 864	23 677	1 464 201
Henkilöstökulut (3)				
Palkat ja palkkiot	4 202 850		2 091 418	
Henkilösivukulut				
Eläkekulut	711 864		362 210	
Muut henkilösivukulut	457 612	5 372 327	274 254	2 727 883
Poistot				
Suunnitelman mukaiset poistot (4)		493 906		268 884
Vuokrat		923 682		325 640
Markkinoinnin kulut		1 033 706		244 793
Liiketoiminnan muut kulut		2 322 169		356 694
LIIVEVOITTO/TAPPIO		-2 655 529		332 419
Rahoitustuotot ja -kulut (5)				
Tuotot osuuksista saman konsernin yrityksissä	0		199 303	
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	61		77	
Muut korko- ja rahoitustuotot	762 265		127 185	
Korkokulut ja muut rahoituskulut	-56 484	705 842	-73 471	253 094
VOITTO/TAPPIO ENNEN SATUNNAISERIÄ		-1 949 687		585 513
Satunnaiset erät				
Satunnaiset tuotot (6)	0		168 058	
Satunnaiset kulut (6)	-79 033	-79 033	-165 858	2 200
VOITTO/TAPPIO ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA		-2 028 720		587 714
Tilinpäätössiirrot				
Poistoeron muutos		58 530		25 927
Välittömät verot (7)		512 547		-134 721
TILIKAUDEN VOITTO/TAPPIO		-1 457 642		478 919

EMOYHTIÖN TASE

EMOYHTIÖN TASE	30.6.2000		30.6.1999	
(EURO)				
VASTAAVAA				
PYSYVÄT VASTAAVAT				
Aineettomat hyödykkeet (1)				
Aineettomat oikeudet	74 501		52 748	
Liikearvo	5 444 344		346 888	
Muut pitkävaikutteiset menot	717 973	6 236 818	855 653	1 255 289
Aineelliset hyödykkeet (1)				
Koneet ja kalusto	491 567	491 567	735 764	735 764
Sijoitukset (2)				
Osuudet saman konsernin yrityksissä	2 606 176		924 260	
Saamiset saman konsernin yrityksissä	5 556 797		703 694	
Muut osakkeet ja osuudet	3 688	8 166 661	146 647	1 774 601
VAIHTUVAT VASTAAVAT				
Vaihto-omaisuus				
Keskeneräisten projektien jaksotus	134 713		78 321	
Muu vaihto-omaisuus	14 356	149 069	11 539	89 860
Saamiset (3)				
Myyntisaamiset	2 236 656		2 067 861	
Lainasaamiset	379 371		11 312	
Siirtosaamiset	469 306		542 993	
Laskennalliset verosaamiset	1 134 167	4 219 501	0	2 622 167
Rahoitusomaisuusarvopaperit		37 019 249		0
Rahat ja pankkisaamiset		524 519		2 214 098
VASTAAVAA YHTEENSÄ		56 807 384		8 691 778
VASTATTAVAA				
OMA PÄÄOMA (4)				
Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma		1 207 495		784 694
Ylikurssirahasto		53 097 902		3 793 388
Edellisten tilikausien voitto		950 395		471 476
Tilikauden voitto/tappio		-1 457 642		478 919
TILINPÄÄTÖSSIIRTOJEN KERTYMÄ				
Poistoero		0		64 976
Pakolliset varaukset				
Muut varaukset		79 033		0
VIERAS PÄÄOMA (5)				
Pitkäaikainen				
Lainat rahoituslaitoksilta	587 090		574 368	
Muut velat	0	587 090	105 117	679 486
Lyhytaikainen				
Lainat rahoituslaitoksilta	78 947		145 538	
Ennakkomaksuvelat	29 732		0	
Ostovelat	834 709		825 982	
Muut velat	254 702		194 599	
Siirtovelat	1 145 019	2 343 110	1 252 720	2 418 839
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		56 807 384		8 691 778

EMOYHTIÖN RAHOITUSLASKELMA

EMOYHTIÖN RAHOITUSLASKELMA 1.7.1999-30.6.2000 1.7.1998-30.6.1999

(EURO)

LIIKETOIMINNAN RAHAVIRTA

Liikevoitto/tappio	-2 655 529	332 419
Oikaisut liikevoittoon/tappioon	493 906	268 884
Käyttöpääoman muutos	-771 054	-610 911
Saadut korot	508 781	103 342
Maksetut korot	-56 484	-73 471
Maksetut verot	0	-134 721
Liiketoiminnan rahavirta yhteensä	-2 480 379	-114 459

INVESTOINTIEN RAHAVIRTA

Ostetut konserniyhtiöt	-1 681 916	-554 574
Ostetut liiketoiminnat	-5 139 504	0
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-91 734	-1 269 630
Aineellisten ja aineettomien hyödykkeiden luovutushinnat	132 429	0
Myönnetyt lainat	-4 853 103	-460 201
Investointien rahavirta yhteensä	-11 633 829	-1 824 204

KASSAVIRTA ENNEN RAHOITUSTA

-14 114 208 -1 938 663

RAHOITUKSEN KASSAVIRTA

Pitkäaikaisten lainojen muutos	-92 396	38 247
Lyhytaikaisten lainojen muutos	-66 590	52 780
Osingonjako	0	-152 328
Osakeanti	49 602 864	4 073 519
Rahoituksen kassavirta yhteensä	49 443 878	4 012 218

RAHAVAROJEN MUUTOS

Rahavarat 1.7.	35 329 670	2 073 555
Rahavarat 30.6.	2 214 098	140 543
	37 543 768	2 214 098

TILINPÄÄTÖKSEN LIITETIEDOT

Konsernitilinpäätöksen laadintaperiaatteet

Konsernitilinpäätöksen laajuus

TJ Group Oyj:n, kotipaikka Espoo, laatimaan konsernitilinpäätökseen on yhdistetty emoyhtiön lisäksi TJ Solutions AB, TJ Solutions AS, Software Center Acura Systems Oy, TJ Group AB (ent. Reston AB), KeyPartners Oy ja Mainostoimisto Voltti Iskee Oy koko tilikauden ajalta sekä TJ Group AS (ent. Scanet AS) ajalta 1.9.1999-30.6.2000, A. C. Interactive E-Solutions Oy ajalta 1.10.1999-30.6.2000, Tietovalta Oy ajalta 1.11.1999-30.6.2000, Network Banking-Systems Oy 1.1.-30.6.2000, Leylock Data AB ajalta 1.2.-30.6.2000, Kasten Consulting AG ajalta 1.4.-30.6.2000, Kompetensbolaget AB ajalta 1.4.-30.6.2000 ja Canvas Interactive A/S ajalta 1.4.-30.6.2000.

Yhdistelemättä on jätetty lepäävät TJ Software Development Oy sekä Oy Soloplus Ab, joilla ei ole toimintaa, eikä siten oleellista vaikutusta konsernin tulokseen ja vapaaseen omaan pääomaan.

Konsernitilinpäätöksen laskentaperiaatteet

Konserniyhtiöiden keskinäisen osakeomistuksen eliminoineissa käytetään hankintameno- menetelmää. Osakevaihdot on kirjattu nimellisarvoon. Tytäryhtiöosakkeiden hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan oman pääoman ero on konsernissa esitetty konserniliikearvona, joka muodostuu strategisista investoinneista uusille toimialueille ja markkinoille. Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäiset saamiset ja -velat on eliminoitu. Ulkomaisten konserniyhtiöiden tuloslaskelmat on muutettu tilikauden keskikurssiin ja taseet on muutettu tilinpäätöspäivän kurssiin. Ulkomaisten tytäryhtiöiden yhdistämisessä syntynyt muuntoero esitetään vapaassa omassa pääomassa. Osakeantiin liittyvät kustannukset on kirjattu ylikurssirahastosta.

Käyttöomaisuus

Käyttöomaisuus on kirjattu alkuperäisin hankintamenoin vähennettynä suunnitelman mukaisilla poistoilla. Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu käyttöomaisuushyödykkeiden taloudellisen käyttöajan perusteella seuraavasti:

- aineettomat hyödykkeet 5-10 vuotta
- aineelliset hyödykkeet 4-5 vuotta

Liikearvojen poiston osalta on noudatettu kymmenen vuoden poistoaikaa perustuen liiketoimintojen taloudelliseen tuottoaikaan.

Vaihto-omaisuus

Vaihto-omaisuus ja projektien jaksotukset on arvostettu muuttuvan hankintahinnan mukaisesti.

Rahoitusomaisuusarvopaperit

Rahoitusarvopaperit on arvostettu hankintamenoan tai sitä alempaan markkinahintaan.

Tuotekehitysmenot

Tuotekehitysmenot on kirjattu kuluksi niiden syntymisaikana.

Laskennalliset verot

Laskennallinen verosaaminen on laskettu verotuksen ja tilinpäätöksen välisille väliaikaisille eroille käyttäen vahvistettua verokantaa. Taseeseen sisältyy laskennallinen verosaaminen arvioidun todennäköisen saamisen suuruisena.

Valuuttamääräiset erät

Ulkomaanrahan määräiset erät on muutettu tilinpäätöspäivän Suomen Pankin noteeraamaan keskikurssiin.

TULOSLASKELMAN LIITETIEDOT
(EURO)

1. Liikevaihto (tuhat euroa) markkina-alueittain	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Suomi	18 444	9 617	9 333	5 495
Muut Pohjoismaat	8 626	1 488	226	75
Muu maat	1 387	101	179	101
Yhteensä	28 457	11 206	9 738	5 671
2. Liiketoiminnan muut tuotot	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Liiketoimintakaupan hinnanoikaisu	0	21 023	0	21 023
Kehitystuet	81 377	18 124	0	0
Käyttöomaisuuden myynti	103 792	0	68 630	0
Vakuutuskorvaus	53 174	0	0	0
Muut	41 049	8 896	0	1 262
Yhteensä	279 391	48 043	68 630	22 285
3. Henkilöstökulut	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Palkat	14 328 166	3 981 345	4 202 850	2 091 418
Eläkekulut	1 907 476	671 124	711 864	362 210
Muut henkilösivukulut	2 565 065	757 027	457 612	274 254
Yhteensä	18 800 708	5 409 496	5 372 327	2 727 883
Johdon palkat ja palkkiot	583 174	242 839	155 100	50 759
Henkilöstön keskimääräinen lukumäärä	404	113	122	55
4. Suunnitelman mukaiset poistot	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Aineettomista hyödykkeistä	207 226	82 584	221 068	75 569
Aineellisista hyödykkeistä	770 591	263 401	272 838	193 314
Konserniliikearvo	-30 398	91 714	0	0
Yhteensä	947 419	437 699	493 906	268 884
5. Rahoitustuotot ja kulut	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Rahoitustuotot				
Osinkotuotot konserniyhtiöiltä	0	0	0	199 303
Osinkotuotot muilta	312	77	61	77
Korkotuotot konserniyhtiöiltä	0	0	96 292	23 844
Muut korkotuotot	854 345	35 040	663 034	24 887
Muut rahoitustuotot	2 944	1 089	2 939	78 455
Rahoituskulut				
Korkokulut konserniyhtiöille	0	0	0	-16 096
Korkokulut muille	-74 477	-69 409	-30 068	-45 815
Muut rahoituskulut	-26 445	-13 384	-26 445	-11 561
Rahoitustuotot ja kulut yhteensä	756 679	-46 587	705 812	253 094
6. Satunnaiset tuotot ja kulut	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Fuusiovoitto	0	0	0	168 058
Lomapalkkavarauksen käytännön muutos	0	-165 858	0	-165 858
Optioiden sosiaalikulujen varaus	-79 033	0	-79 033	0
Tytäryhtiöosakkeiden myyjien antama takaus tappion kattamisesta	972 916	0	0	0
Vahingonkorvaus	220 074	0	0	0
Satunnaiset tuotot ja kulut yhteensä	1 113 957	-165 858	-79 033	2 200

7. Välittömät verot	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Tuloverot satunnaisista eristä	-345 967	46 440	0	46 440
Tuloverot varsinaisesta toiminnasta	-135 735	-347 855	0	-181 161
Laskennallisen verosaamisen muutos	1 126 031	5 834	512 547	0
Välittömät verot yhteensä	644 329	-295 581	512 547	-134 721

**TASEEN LIITETIEDOT
(EURO)**

1. Aineettomat ja aineelliset hyödykkeet

Aineettomat hyödykkeet	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Alkusaldo 1.7.1999	566 552	219 862	1 341 535	203 095
lisäykset tilikauden aikana	6 194 422	346 690	5 205 793	1 138 440
vähennykset tilikauden aikana	-3 835	0	-3 835	0
	6 757 139	566 552	6 544 132	1 341 535
kertynyt poisto	-99 732	-17 148	-86 247	-10 678
vähennysten kertyneet poistot	639	0	639	0
tilikauden poisto	-207 226	-82 584	-221 068	-75 569
Loppusaldo 30.6.2000	6 450 820	466 820	6 236 818	1 255 289

Konsernin liikearvo	konserni	
	2000	1999
Alkusaldo 1.7.1999	1 652 472	287 920
lisäykset tilikauden aikana	2 378 507	1 484 823
vähennykset tilikauden aikana	0	-120 271
	4 030 979	1 652 472
kertynyt poisto	-128 997	-37 284
tilikauden poisto	-233 924	-91 714
Loppusaldo 30.6.2000	3 668 058	1 523 475

Aineelliset hyödykkeet	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Alkusaldo 1.7.1999	1 388 015	913 796	1 075 589	769 896
lisäykset tilikauden aikana	2 806 883	474 220	94 168	305 694
vähennykset tilikauden aikana	-129 233	0	-129 233	0
	4 065 665	1 388 015	1 040 525	1 075 589
kertynyt poisto	-444 814	-181 413	-339 826	-146 512
vähennysten kertyneet poistot	63 706	0	63 706	0
tilikauden poisto	-770 591	-263 401	-272 838	-193 314
Loppusaldo 30.6.2000	2 913 967	943 202	491 567	735 764

Konsernireservi	konserni	
	2000	1999
Alkusaldo 1.7.1999	244 803	0
lisäykset tilikauden aikana	1 717 457	244 803
	1 962 260	244 803
tuloutus	-264 322	0
Loppusaldo 30.6.2000	1 697 938	244 803

Taseessa konsernireservi on esitetty konsernin liikearvon vähennyseränä.

2. Sijoitukset	konserni		emoyhtiö	
	2000	1999	2000	1999
Alkusaldo 1.7.1999	181 210	150 242	1 070 907	516 333
lisäykset tilikauden aikana	64 997	30 968	1 682 758	554 574
vähennykset tilikauden aikana	-174 075	0	-143 801	0
Loppusaldo 30.6.2000	72 132	181 210	2 609 864	1 070 907

TASEEN LIITETIEDOT
(EURO)

2. Konsernin ja emoyhtiön omistamat osakkeet ja osuudet

Emoyhtiön omistamat	Konsernin omistus %	Kirjanpitoarvo
Tytäryhtiöosakkeet:		
TJ Solutions AB, Tukholma	100 %	11 833
TJ Solutions AS, Oslo	100 %	6 143
Software Center Acura Systems Oy, Kajaani	100 %	361 498
TJ Group AB (Reston), Tukholma	100 %	286 882
Key Partners Oy, Helsinki	100 %	253 617
Mainost.Voltti Iskee Oy, Helsinki	100 %	5 858
TJ Group AS, Oslo	100 %	147 178
A.C. Interactive E-Solutions Oy, Jyväskylä	100 %	267 956
Tietovalta Oy, Tampere	100 %	495 295
Network Banking-Systems Oy, Helsinki	100 %	306 293
Leylock Data AB, Tukholma	100 %	45 543
Kasten Consulting AG, Leverkusen	100 %	237 803
Kompetensbolaget AB, Tukholma	100 %	90 331
Canvas Interactive A/S, Århus	100 %	91 516
TJ-Tieto Software Development Oy, Helsinki	100 %	3 027
Oy Soloplus Ab, Helsinki	100 %	1 261
Muut osakkeet ja osuudet		3 688

Tytäryhtiöiden omistamat

Asunto Oy Tapionkatu 11-13	51 264
Muut osakkeet ja osuudet	12 891

3. Saamiset

	2000	konserni 1999	2000	emoyhtiö 1999
Saamiset konserniyhtiöiltä				
Myyntisaamiset			265 024	67 784
Lainasaamiset			281 614	0
Pitkäaikaiset lainasaamiset			5 275 183	703 694
Siirtosaamiset			0	41 529
Myyntisaamiset	8 422 424	3 181 920	1 971 632	2 000 077
Lainasaamiset	454 253	12 700	379 371	11 312
Muut saamiset	575 325	26 717	0	0
Siirtosaamiset	1 245 977	688 409	469 306	501 464
Laskennallinen verosaaminen jaksotuserosta	1 756 596	5 834	1 134 168	0
Saamiset yhteensä	12 454 575	3 915 580	9 776 298	3 325 860

4. Oma pääoma

	2000	konserni 1999	2000	emoyhtiö 1999
Osakepääoma 1.7.1999	784 694	2 523	784 694	2 523
Uusmerkinnät tilikauden aikana	422 801	782 171	422 801	782 171
Osakepääoma 30.6.2000	1 207 495	784 694	1 207 495	784 694
Ylikurssirahasto 1.7.1999	3 793 388	0	3 793 388	0
Emissiovoitto	50 475 432	4 118 138	50 475 432	4 118 138
Osakeantikustannusten kuittaus	-1 199 352	-324 749	-1 199 352	-324 749
Rahastoanti	-59 475	0	-59 475	0
Ruotsin optio-oikeudet	87 909	0	87 909	0
Ylikurssirahasto 30.6.2000	53 097 902	3 793 388	53 097 902	3 793 388

TASEEN LIITETIEDOT
(EURO)

Vapaa oma pääoma 1.7.1999	880 486	1 120 991	950 395	1 125 845
Osingonjako	0	-152 328	0	-152 328
Osakepääoman korotus	0	-502 041	0	-502 041
Muuntoero	-20 200	-3 689	0	0
Tilikauden tulos	-2 234 102	417 553	-1 457 642	478 919
Vapaa oma pääoma 30.6.2000	-1 373 816	880 486	-507 247	950 395
Oma pääoma yhteensä	52 931 582	5 458 568	53 798 150	5 528 478
Laskelma voitonjakokelpoisista varoista 30.6.2000				
Voitto edellisiltä tilikausilta	860 286	462 933	950 395	471 476
Tilikauden tulos	-2 234 102	417 553	-1 457 642	478 919
Yhteensä	-1 373 816	880 486	-507 247	950 395

5. Vieras pääoma

	2000	konserni 1999	2000	emoyhtiö 1999
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksilta	1 374 967	574 368	587 090	574 368
Muut velat	122 775	123 311	0	105 117
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	1 497 741	697 679	587 090	679 485
Lyhytaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksilta	248 163	145 538	78 947	145 538
Ennakkomaksuvelat	29 732	0	29 732	0
Ostovelat	2 682 916	1 229 945	634 877	817 349
Muut velat	1 276 628	521 500	254 702	194 599
Siirtovelat	5 505 329	1 816 277	1 127 892	1 250 127
Velat saman konsernin yrityksille				
Ostovelat			199 832	8 633
Siirtovelat			17 127	2 593
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	9 742 768	3 713 259	2 343 110	2 418 839

Annetut pantit ja vastuusitoumukset

	2000	konserni 1999	2000	emoyhtiö 1999
Omasta velasta				
Yrityskiinnitykset	824 121	470 926	470 926	470 926
Leasing- ja vuokravastuut				
Leasing-vastuut				
Tilikaudella 07/00-06/01 maksettavat	784 999	302 284	427 847	264 177
Myöhemmin maksettavat	1 054 380	172 445	742 260	146 239
Yhteensä	1 839 379	474 729	1 170 107	410 416
Vuokravastuut	13 103 217	225 397	11 656 353	117 115

Muut vastuut

Vahingonkorvausvaade 320 000 euroa koskien listalleottoesitteen eräiden tunnuslukujen kirjoitusvirheitä.

Oman pääoman tuotto-% (ROE):

$$\frac{\text{Voitto tai tappio ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja} - \text{verot} \times 100}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus vapaaehtoiset varaukset ja poistoero laskennallisella (lykättyllä) verovelalla vähennettynä (keskiarvo)}}$$

Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI):

$$\frac{\text{Voitto tai tappio ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja} + \text{korko- ja muut rahoituskulut} \times 100}{\text{Taseen loppusumma} - \text{korottomat velat (keskiarvo)}}$$

Omavaraisuusaste, %:

$$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus} + \text{vapaaehtoiset varaukset ja poistoero laskennallisella (lykättyllä) vähennettynä} \times 100}{\text{Taseen loppusumma} - \text{saadut ennakot}}$$

Tulos/osake:

$$\frac{\text{Tulos ennen satunnaiseriä, varauksia ja veroja} - \text{verot} +/- \text{vähemmistöosuus}}{\text{Tilikauden keskimääräinen osakeantioikaistu osakkeiden lukumäärä}}$$

Oma pääoma / osake:

$$\frac{\text{Oma pääoma} + \text{vapaaehtoiset varaukset ja poistoero laskennallisilla (lykättyillä) verovelloilla vähennettynä}}{\text{Tilikauden lopussa olevien osakkeiden osakeantioikaistu määrä}}$$

Osinko / osake:

$$\frac{\text{Kokonaisosinko}}{\text{Tilikauden lopussa olevien osakkeiden osakeantioikaistu määrä}}$$

Osinko / tulos, %:

$$\frac{\text{Osakekohtainen osinko} \times 100}{\text{Osakekohtainen tulos}}$$

Nettovelkaantumisaste (Net Gearing):

$$\frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{rahat ja pankkisaamiset}}{\text{Oma pääoma} + \text{vähemmistöosuus} + \text{vapaaehtoiset varaukset ja poistoero laskennallisella verovelalla vähennettynä}}$$

Hinta/voitto -suhde:

$$\frac{\text{Tilikauden viimeisen kauppapäivän keskimurssi}}{\text{tulos / osake}}$$

TILINTARKASTUSKERTOMUS

TJ Group Oyj:n osakkeenomistajille

Olemme tarkastaneet TJ Group Oyj:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.7.1999 - 30.6.2000. Hallituksen ja toimitusjohtajan laatima tilinpäätös sisältää toimintakertomuksen, konsernin ja emoyhtiön tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja hallinnosta.

Tilintarkastus on suoritettu hyvän tilintarkastustavan mukaisesti. Kirjanpitoa sekä tilinpäätöksen laatimisperiaatteita, sisältöä ja esittämistapaa on tällöin tarkastettu riittävässä laajuudessa sen toteamiseksi, ettei tilinpäätös sisällä olennaisia virheitä tai puutteita. Hallinnon tarkastuksessa on selvitetty hallituksen jäsenten ja toimitusjohtajan toiminnan lainmukaisuutta osakeyhtiölain säännösten perusteella.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös, joka osoittaa tappiota EUR 1.457.642,41, on laadittu kirjanpitolain sekä tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjanpitolaissa tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot konsernin sekä emoyhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös konsernitilinpäätöksineen voidaan vahvistaa sekä vastuuvapaus myöntää emoyhtiön hallituksen jäsenille sekä toimitusjohtajalle tarkastamaltamme tilikaudelta. Hallituksen esitys tuloksen käsittelystä on osakeyhtiölain mukainen.

Helsingissä 20. syyskuuta 2000

TILINTARKASTAJIEN OY - ERNST & YOUNG
KHT-yhteisö



Stig-Erik Haga
KHT

ASP: Application Service Provider. Palveluja, joiden avulla yhteisöt voivat vuokrata sovelluksia käyttöönsä Internetin kautta.

C++: Tehokas ohjelmointikieli edistyneille ohjelmoijille.

CRM: Customer Relationship Management, asiakkuuksien hallinta.

Digi-TV, Digital TV: Interaktiivisten digitaalisten TV-lähetysten kuvien laatu lähestyy 35mm-elokuvien ja ääni CD-soittimen tasoa. Digi-TV tekee mahdolliseksi vastaanottaa useita TV-lähetystä samaan ruutuun yhtä aikaa. Se voi myös välittää datapalveluita kuten TV-ohjelmia tai lisätietoja katsotuista ohjelmista.

Domino: Lotus/IBM:n webbisovelluspalvelin. IBM Lotus Domino on IBM:n omistaman Lotus Development Corporationin kehittämä työryhmä-ohjelmisto ja Internet-käyttö- ja ohjelmointiympäristö.

DVD: Digital Versatile Disc. Optinen levytallennusteknologia videota, ääntä ja muuta tietoa varten.

EPOC: Kannettavien kevyiden laitteiden käyttöjärjestelmä.

Extranet: Vain tietyille käyttäjärhmillä, ei koko yleisölle tarkoitettu verkkosivusto. Extranet-verkon tiedonsiirtojärjestelmänä käytetään yleistä Internet-verkkoa, mutta yhteyden saamiseen tarvitaan salasana.

HTML: Hypertext markup language. Webbisivujen tekoon käytetty kieli.

Internet-konsultointi: Koostuu palveluista, joilla asiantuntijaorganisaatio toteuttaa asiakkaalle ratkaisuja Internetin ja Internet-teknologioiden hyödyntämiseen. Kysymys voi olla viestinnällisestä, sisällöllisestä, sovellus- tai teknisestä konsultoinnista, jolla luodaan olosuhteet sovellusten käyttöön ja käytön hallintaan.

Internet: Maailmanlaajuinen tietoverkko, joka toimii TCP/IP-tietoliikenneprotokollan avulla. Sillä voidaan kuljettaa viestejä tai lukea dokumentteja WorldWideWeb-teknologiaa hyväksikäyttäen.

Internet-teknologia: Internet-ympäristössä hyödynnettäviä ohjelmistoja, ohjelmointikieliä (esim. Java) sekä tietoliikenneprotokollia.

Intranet: Yhtiön tai organisaation sisäinen www-sivusto, joka on tarkoitettu ainoastaan omien työntekijöiden käyttöön.

Java: Ohjelmointikieli, jolla tehdään Internet-sovelluksia.

Käyttöympäristö: ks. Platform

Microsoft BackOffice: Microsoft Corporationin kehittämä ohjelmisto/käyttöympäristökokonaisuus.

Ohjelmistomoduli: Jokin tietokone-ohjelmassa toimiva osa, jota voidaan käyttää myös itsenäisenä ohjelmistona.

Parametointi: Ohjelmiston toiminnallisuuden muuttaminen tekemättä varsinaista ohjelmointityötä.

Platform: Käyttöympäristö tai mikä tahansa tietokonejärjestelmä. Macintosh, UNIX, Dos and Windows ovat erilaisia käyttöympäristöjä, jotka pystyvät kommunikoimaan keskenään vain sovitulla protokollalla kuten TCP/IP:llä.

Portaali: Internetissä tai intraneteissa olevia sivuja tai solmukohtia, joilla pyritään jäsentämään verkossa olevaa tietoa. Portaalin alle on koottu tietoa ja linkkejä eri asiakokonaisuuksista. Esim. Yahoo, Lycos, SoneraPlaza.

Relaatiotietokanta: Kokoelma dataa, joka on järjestetty standardin mukaisiksi kokonaisuuksiksi tietokantaan. Kokonaisuuksista voidaan hakea dataa tai järjestellä sitä uudelleen monin eri tavoin ilman, että tietokannan kokonaisuuksia tarvitsee järjestellä uudestaan.

Räätälöinti: Ohjelmiston toiminnan muuttaminen tekemällä ohjelmointityötä tai rakentamalla kokonaan uusi ohjelmistokokonaisuus.

Sähköinen kaupankäynti: E-commerce, tietoverkon välityksellä käytävää kauppaa, jossa tapahtuu myös varsinainen rahallinen transaktio.

Sähköinen liiketoiminta: E-business, tietoverkon välityksellä tapahtuvaa kauppaa ja myös muiden liikesuhteiden tai sisäisten liiketoimintaprosessien hoitamista, kuten varastotietojen seuranta, hinnastojen jakelua jne.

Sovellus: Tietotekniikkaa hyödyntävä kokonaisuus jonkin ongelman ratkaisun. Sovellus voi olla räätälöity jonkin rajatun käyttäjärhmän erityistarpeisiin. Se voi myös olla yleispätevä väline ja käyttöliittymä tietäntyyppisille työkokonaisuuksille tai tiedon tallennus- tai välitystapahtumille.

SQL: Structured Query Language. Relatiotietokannoissa käytetty kieli. SQL-lauseita käytetään tietovarastojen, tiedon käytön ja tiedon muokkausoperaatioiden määrittelyyn.

TCP/IP: Tiedonsiirtoprotokolla (Transmission Control Protocol/Internet Protocol), jota käytetään erilaisten järjestelmien väliseen tiedonsiirtoon.

Tietoverkkopalvelut: Network services, tietoverkon avulla tarjottavia palveluja, joita ovat esimerkiksi pörssi-kurssitietojen haku, erilaiset hakukoneet, elektroniset pankkiyhteydet jne.

Tietoverkko-sovellus: Network application, tietoverkossa toimiva sovellus, jota voi käyttää joko kaikkien verkon käyttäjät tai sitten käyttäjätunnuksen omaavat käyttäjät.

UML: Unified Modeling Language. Sisältää välineet ohjelmistokeskeisen järjestelmän osien visualisointiin, määrittelyyn, rakentamiseen ja dokumentointiin. UML tarjoaa standardoidun tavan kirjoittaa järjestelmän suunnitelma, joka kattaa konseptit, kuten liiketoimintaprosessit ja järjestelmän toiminnot, sekä konkreettiset asiat, kuten tietyllä ohjelmointikielillä kirjoitetut luokat, tietokantasuunnitelmat ja uudelleenkäytettävät ohjelmistokomponentit.

UMTS: Universal Mobile Telecommunications System. Yksi tärkeimmistä kolmannen sukupolven matkaviestinjärjestelmistä.

Uusmedia: Yhdistää palveluita ja tuotteita jotka hyödyntävät videota, ääntä, grafiikkaa ja alfanumeerista tekstiä. Niihin liittyy usein digitaalinen tiedonvälitys paikallisen tai globaalien verkon yli.

WAP: Wireless Application Protocol, tarjoaa yleisen avoimen standardin Internetin sisällön ja kehittyneiden lisäarvopalvelujen tuomiseksi matkapuhelimiin ja muihin langattomiin laitteisiin.

WML: Wireless Markup Language. Ohjelmointikieli, jota käytetään sisällön tuottamiseksi WAP-laitteisiin.

XML: Extensible Markup Language, tekstipohjainen muoto, jonka avulla kehittäjät voivat kuvata, toimittaa ja vaihtaa rakenteista dataa erilaisten sovellusten välillä tai välittää se paikallista näyttöä ja muokkausta varten.

YHTEYSTIEDOT

SUOMI

TJ Group Oyj
www.tjgroup.com

Pääkonttori*

Piispanportti 5
02240 Espoo
Puh. (09) 613 370
Fax (09) 6133 7310

Mikonkatu 8 A
00100 Helsinki
Puh. (09) 613 370
Fax (09) 6133 7370

Munkkisaarencatu 2
00150 Helsinki
Puh. (09) 228 622
Fax (09) 2286 2600

Pursimiehenkatu 29-31 A
00150 Helsinki
Puh. (09) 668 9770
Fax (09) 6689 7710

Yliopistonkatu 7
00100 Helsinki
Puh. (09) 6185 7220
Fax (09) 6185 7225

Finlaysoninkuja 21 A
33210 Tampere
Puh. (03) 315 521
Fax (03) 3155 2600

Teknologiapuisto
Teknosampo, PL 128
87400 Kajaani
Puh. (08) 614 9260
Fax (08) 614 9264

Teknologiakeskus
Ylistönmäentie 26
40500 Jyväskylä
Puh. (014) 445 1750
Fax (014) 445 1999

TANSKA

TJ Group A/S
www.tjgroup.dk

Graven 3
8000 Århus c, Denmark
Puh. +45 8676 2800
Fax +45 8676 2899

Danmarksgade 18
7500 Holstebro, Denmark
Puh. +45 9740 7020
Fax +45 9740 7021

SAKSA

Kasten Consulting GmbH
www.tjgroup.de

Brueckenstrasse 10-16
51379 Leverkusen, Germany
Puh. +49 217 172 770
Fax +49 217 172 7777

Leon-Pohle Strasse 1
01219 Dresden, Germany
Puh. +49 3518 7320
Fax +49 351 873 2177

Nibelungenplatz 3
60318 Frankfurt, Germany
Puh. +49 619 640 0814
Fax +49 619 640 0999

Münchner Strasse 9-11
85540 Haar/München, Germany
Puh. +49 8946 2690
Fax +49 894 626 9199

Industriestrasse 5
70565 Stuttgart, Germany
Puh. +49 711 781 9150
Fax +49 711 7819 1599

NORJA

TJ Group AS
www.tjgroup.no

Wergelandsveien 3
0167 Oslo, Norway
Puh. +47 2 329 2300
Fax +47 2 329 2320

RUOTSI

TJ Group AB
www.tjgroup.se

Gustavslundsvägen 151 F
167 51 Bromma
Stockholm, Sweden
Puh. +46 8 5066 5500
Fax +46 8 5066 5590

Carlsgatan 10 B
211 20 Malmö, Sweden
Puh. +46 4 010 1011
Fax +46 4 010 1025

Skolgatan 27
503 33 Borås, Sweden
Puh. +46 3 322 8330
Fax +46 3 322 8331

Vallgatan 8
352 34 Växjö, Sweden
Puh. +46 4 7078 8800
Fax +46 4 7078 8899

Göteborgsvägen 84
433 63 Sävedalen, Sweden
Puh. +46 3 126 3255
Fax +46 3 126 0348

USA

TJ Group Americas, Inc.

15770 North Dallas Tollway,
Suite 600, Dallas, Texas 75248
Puh. +1 972 361 4020
Fax +1 972 361 4021

* Osoitteet Espoossa ja Helsingissä ovat voimassa 3/2001 asti.
4/2001 alkaen osoite on:

TJ Group Oyj

Pääkonttori

Itämerenkatu 5
00180 Helsinki



PÄÄKONTTORI
TJ Group Oyj
Piispanportti 5
02240 Espoo
Puh. (09)613 370
Fax (09)6133 7310
www.tjgroup.com