



Vuosikertomus 2004

## Sisältö

Vuosi 2004	4
Toimitusjohtajan katsaus	6
Strategia	8
Toimintaympäristö	10
Palvelut	14
Toimintamalli	15
Asiakkaat	16
Case Nokia	17
Case Omnitel	18
Case Finnmatkat	19
Case TMF	20
Case VR	21
Case Turun yliopisto	22
Case Pfizer	23
Tutkimus ja tuotekehitys	24
Henkilöstö	28
Yhteiskuntavastuu	30
Hallintokäytäntö	32
Hallitus	34
Operatiivinen johto	36
Tietoa sijoittajille	38



# Vuosi 2004

**Vuosi 2004** oli Satamassa kannattavan kasvun ja toiminnan aktiivisen kehittämisen aikaa. Sataman kehitystyön painopistealueita vuonna 2004 olivat integroidun digitaalisen markkinointiviestinnän ja sähköisen asiointin ratkaisujen tarjoomakehitys, rich media -osaaminen, Satama Unified Process -toimitusmallin jatkokehitys ja sisäisen tehokkuuden parantamiseen liittyneet hankkeet.

Tammikuussa TeliaSonera valitsi Sataman kansainväliseksi pääyhteistyökumppanikseen digitaalisen markkinointiviestinnän alueella.

Satama uudisti organisaatiotaan kasvu- ja kilpailukyvyn parantamiseksi. Keskeistä uudistuksessa oli erillisistä maajohtajista luopuminen. Uusi organisaatiomalli otettiin käyttöön maaliskuussa.

Sataman hyvän kassatilanteen vuoksi varsinainen yhtiökokous päätti 25.3.2004, että ylikurssirahastoa alennetaan 0,20 euroa per osake ja että alentamismäärä jaetaan kokonaisuudessaan yhtiöön sijoitetun sidotun pääoman palautuksena osakkeenomistajille omistuksen suhteessa. Pääoman palautus toteutettiin elokuussa. Tarkka palautuksen määrä oli 7 716 504,20 euroa.

Sataman yhtiö- ja kaupankäyntitunnus muuttuivat Helsingin ja Tukholman pörssien yhdistymisen myötä toukokuussa. Uudeksi yhtiötunnukseksi valittiin SAI ja kaupankäyntitunnukseksi SAI1V.

Kesäkuussa Helsingin kihlakunnansyyttäjä antoi syyttämättäjäättämispäätöksen Sataman listautumiseen ja myöhemmin vuonna 2000 annettuun tulosvaroitukseen liittyneissä tutkinnoissa. Rahoitustarkastus valitti päätöksestä, ja vuoden 2005 alussa Valtakunnansyyttäjänvirasto ilmoitti ottavansa asian uudelleen syyteharkintaan.

Syyskuussa Satama solmi tietoliikennekonserni Aurian kanssa pitkäaikaisen palvelusopimuksen konsernin digitaalisten palveluiden suunnittelusta ja toteutuksesta. Samassa yhteydessä Satama osti Aurian tytäryhtiö Kuulalaakeri Oy:n projektiliiketoiminnan ja avasi toimiston Turussa.

Lokakuussa Satama osti suomalaisen 14 henkeä työllistävän ohjelmistotalo Mind On Moven. Yhtiö on erikoistunut mobiililaitteiden ohjelmistojen ja palveluiden suunnitteluun ja toteutukseen.

Merkittävimpiä asiakkaita kertomusvuoden aikana olivat muun muassa ABN Amro, Audi, BMW Group, Factor 5, Findexa, Finnmatkat, KPN, maa- ja metsätalousministeriö, Nokia, Pfizer, Reed Business Information, Sampo, S-ryhmä, TeliaSonera, Vodafone ja VR-yhtymä.

Satama aloitti yhteistyön muun muassa seuraavien yritysten kanssa: Area, Auria, Finnair Catering, Lemcon, Mercuri International, Merenkulkulaitos, MTV Benelux, Omnitel, Proximus, Saarioinen, SEFE, Star Tour ja TUI Nordic.

Näiden lisäksi Satamalle siirtyi useita uusia asiakkaita Kuulalaakeri Oy:n projektiliiketoiminnan oston myötä. Näitä asiakkaita ovat muun muassa Luotsausliikelaite, Nanso, Teleste ja Turun yliopisto.

AVAINLUVUT <small>EUR 1 000</small>	2004	2003	2002	2001	2000
Liikevaihto	23 602	21 356	22 195	28 845	30 118
Liikevoitto/tappio	1 256	-1 282	-1 589	-9 717	-16 951
Tulos	1 479	492	-10 440	-10 568	-23 090
Kassavarat	8 413	16 527	16 209	18 125	22 216
Omavaraisuusaste%	76,3	81,7	83,8	78,5	76,4
Tase	19 617	26 947	24 801	39 268	54 212
Henkilöstö keskimäärin	281	254	279	388	414
Henkilöstö vuoden lopussa	292	263	262	308	454

# Toimitusjohtajan katsaus

## Läpimurtojen vuosi

Vuosi 2004 oli Satama Interactiven toimialan, digitaalisten asiantuntijapalveluiden, näkökulmasta läpimurtojen aikaa. Asiakasyritykset joutuivat haastamaan nykyiset toimintamallinsa pärjätäkseen yhä kiristyvässä kansainvälisessä kilpailussa, kun tuotteiden elinkaaret lyhenevät ja vaatimukset toiminnan tehokkuudesta kasvavat. Globalisaation ja verkostoitumisen myötä menestys on tullut yhä riippuvaisemmaksi yritysten välisissä arverkoissa tapahtuvasta tiedonsiirrosta. Samaan aikaan internet- ja mobiilipalveluita omassa arkipäivänsään hyödyntävien kuluttajien joukko kasvoi reilusti ja laajensi myös Sataman toteuttamien palveluiden käyttäjäkuntaa.

Internetin laajakaistayhteydet vakiinnuttivat paikansa pohjoiseurooppalaisissa kotitalouksissa, ja sen myötä lisääntyi myös ihmisten verkossa viettämä aika. Asiakasyritykset näkevät aktiivisen roolin ottamisen verkossa entistä tärkeämpänä ja lisäävät panostuksiaan muun muassa digitaaliseen markkinointiviestintään. Laajakaista mahdollistaa myös aiempaa monipuolisempien ja kehittyneempien kuluttajille suunnattujen asiointipalvelujen toteuttamisen.

Verkkokauppa on kokenut todellisen läpimurron vuoden 2004 aikana. Verkkokaupat Pohjois-Euroopassa ja etenkin Amerikassa raportoivat ennätysellisiä kasvulukuja: Suomessa verkkokauppa kasvoi 25 prosenttia vuodesta 2003, ja jo 40 prosenttia 15–74 -vuotiaista kuluttajista ilmoitti ostaneensa verkosta. Kasvun vetureina ovat matkailu ja kodintarvikekauppa. Verko-ostamisen ohella yhä useampi yksityinen ostopäätös perustuu internetistä haettuun tietoon, jota kaivataan ennen muuta harkittaessa kalliita hankintoja kuten elektroniikkaa, autoja tai asuntoa.

Myös multimediaviestintä ja tilattavien mobiilipalveluiden viihde- ja hyötykäyttö yleistyivät niin Suomessa kuin muuallakin Pohjois-Euroopassa. Palvelujen käytön kasvu on kuitenkin ollut hitaampaa kuin uusien puhelinten leistyminen. Vaikka suurella osalla länsieurooppalaisista matkapuhelimen omistajista on laite, jolla voi joko lähettää MMS-viestejä, ladata mobiilipelejä tai selata langattomia internet-sivustoja, vain noin 13 prosenttia käyttää näitä langattomia palveluita säännöllisesti. Luku on huomattavasti suurempi, jos mukaan lasketaan myös tekstiviestillä tilattavat mobiilipalvelut, kuten soittoäänien ja logojen tilaaminen tai suomalainen erikoisuus, kännykkälippu raitiovaunuun.

Uskon tämän kuluttajatottumusten kehityksen vaikuttavan Sataman palvelujen kysyntään myönteisesti kuluvana vuonna ja odotan sen tuovan digitaalisten ratkaisujen markkinoille kaivattua kasvua kiristyvän kilpailun vastapainoksi.

## Parempaa bisnestä verkossa Sataman asiakkaille

Vuonna 2004 asiakasyrityksemme keskittyivät lähinnä vuosituhannen vaihteessa toteutettujen palveluiden uusimiseen ja jatkokehitykseen. Sataman keskeisin kasvun mahdollistaja kertomusvuonna onkin ollut asiakasyhteistyön jatkuva kehittäminen. Olemme järjestelmällisesti muokanneet toimintamallejamme ja palvelutarjontaamme vastaamaan asiakkaidemme muuttuvia tarpeita ja pyrkineet kaikessa toiminnassamme ylittämään asiakkaidemme odotukset.

Tämä työ on tuottanut tulosta: useat pitkäaikaiset asiakkaamme, kuten ABN Amro, TeliaSonera ja Vodafone ovat laajentaneet yhteistyötään Sataman kanssa, ja olemme päässeet aloittamaan yhteistyön usean uuden yhtiön kanssa. Myös yhteistyö Sataman suurimman asiakkaan Nokian kanssa kehittyi suotuisasti vuonna 2004. Aloitimme yhteistyön muun muassa erittäin kiinnostavalla, tulevaisuuden mobiilipalveluiden kehitykseen liittyvällä osa-alueella.

Haluan tässä yhteydessä nostaa esille myös Finnmatkat, jonka kanssa Satama on työskennellyt kesästä 2003 lähtien. Yhtiö on nimennyt verkon tärkeimmäksi markkinointikanavakseen ja myy jo joka kolmannen matkansa verkkopalvelunsa kautta. Menestyksenkäs yhteistyömme Finnmatkojen kanssa on huomattu myös muissa TUI-konsernin yhtiöissä. Loppuvuonna 2004 aloitimme työt Norjassa ja konsernitasolla Pohjoismaissa. Muita uusia asiakkuuksiamme nopeasti kehittyvällä matkailutoimialalla ovat Area ja Finnair.

Olen erittäin tyytyväinen asiakasyhteistyön kehittymiseen myös Satama Amsterdamissa. Toimisto on onnistunut syventämään yhteistyötään tärkeimpien asiakkaidensa kanssa ja toimittanut lukuisia projekteja myös muihin Länsi- ja Keski-Euroopan maihin.

Hyvä työ näkyy myös positiivisina kasvulukuina ja selkeästi parantuneena kannattavuutena – eräänlainen pieni läpimurto tämäkin.

Sataman kansainvälinen toimituskyky on kokonaisuudessaan ollut vahva vuoden aikana. Toimitimme tänäkin vuonna yli 1 000 projektia 23 maahan ympäri maailman. Asemamme Pohjoismaissa on vahvistunut TeliaSonera- ja TUI-yhteistyön myötä, ja yhteistyö operaattoriasiakkaiden kanssa Keski-Euroopassa on laajentunut sekä sisällöllisesti että maantieteellisesti.

### **Strategiamme tuottaa tulosta**

Satamasta katsottuna vuoden 2004 merkittävin läpimurto oli kannattavan kasvun toteutuminen. Liikevaihto kasvoi 10,5 prosenttia 23,6 milj. euroon, kun se vuonna 2003 oli 21,4 milj. euroa. Sataman liiketulos oli selkeästi positiivinen, vaikka hiljainen kesä painoi koko vuoden tuloksen vain tyydyttävälle tasolle. Liiketulos oli 1,3 milj. euroa, joka on 5,3 prosenttia liikevaihdoistamme.

Pidän mennyttä vuotta hyvänä saavutuksena haastavassa markkinatilanteessa ja osoituksena siitä, että olemme tehneet oikeita asioita kannattavan kasvun strategiamme toteuttamiseksi.

### **Kannattavaa kasvua rakennetaan organisesti ja yritysostoin**

Pidemmällä aikavälillä tavoittelemme edelleen merkittävää kasvua ja hyvää kannattavuutta sekä asemaa toimialamme arvostetuimpana yrityksenä Euroopassa. Tämän kunnianhimoisen tavoitteen saavuttaminen vaatii meiltä onnistumista useilla eri osa-alueilla.

Menestyäkseen ja kasvaakseen Sataman on oltava houkutteleva työnantaja kansainvälisille huippuasajille ja henkilöstömme on viihdyttävä hyvin työssään. Vuonna 2004 suoritettua työtyytyväisyystutkimuksen mukaan Satama on ”enemmän kuin työpaikka” valtaosalle henkilöstömme ja asiantuntijamme viihtyvät työssään.

Yksi tärkeimmistä Sataman menestyksen avaimista on kykymme tunnistaa ja hankkia käyttöömmä tulevai-

suuden palvelukehityksen kannalta kriittistä osaamista. Yksi tällainen osaamisalue on toimiminen osana innovointi- ja tuotekehitysprosessia jo ennen kuin asiakas yritys on tehnyt lopullista päätöstä tuotteen tai palvelun lanseerauksesta. Kertomusvuonna teimme töitä tällä osa-alueella mm. BMW-konsernin ja Nokian kanssa.

Orgaanisen kasvun ohella näen tarkkaan kohdenneet yritysostot tärkeinä Sataman tulevaisuuden menestyksen kannalta. Vuoden 2004 loppupuolella teimme kaksi pienehköä yritysostoa. Ensimmäinen liittyi tietoliikennekonserni Aurian kanssa solmittuun ulkoistus-sopimukseen, jonka yhteydessä ostimme Kuulalaakeri Oy:n projektiliiketoiminnan ja avasimme toimipisteen Turussa. Järjestely vahvisti Sataman asemaa kasvavilla digitaalisten palveluiden ulkoistusmarkkinoilla ja antoi meille jalansijan Varsinais-Suomen markkina-alueella. Toinen, Mind On Move Oy:n hankinta vahvisti Sataman mobiilioasaamista ja asemaa telekommunikaatio-sektorin palvelutarjoajana. Molempien yhtiöiden integrointi on edennyt suunnitellusti. Arvioimme jatkossakin tiiviisti alamme eri mahdollisuuksia ja teemme maltillisia yritysostoja, jotka täydentävät osaamistamme valituilla osaamisalueilla ja tukevat kannattavan kasvun strategiaamme.

**Haluan kiittää** asiakkaitamme, kumppaneitamme ja henkilöstöämme yhteistyöstä kuluneen vuoden aikana. Toivon, että voimme tulevaisuudessakin yhdessä kehittää palveluita, jotka auttavat yrityksiä ja yhteisöjä tekemään parempaa bisnestä verkossa.



**Jan Sasse**  
Toimitusjohtaja





"Sataman strategia tähtää kannattavan kasvun toteuttamiseen. Aiomme kasvaa merkittävästi lähivuosina sekä orgaanisen kasvun avulla että maltillisin yritysostoin. Kohdennamme yritysostot menestyksen kannalta kriittisille osaamisalueille."

**JAN SASSE**  
**TOIMITUSJOHTAJA**  
**SATAMA INTERACTIVE**

# Strategia

**Sataman missio** on auttaa asiakkaitaan tekemään parempaa bisnestä verkossa – avoimessa internetissä, rajatussa kumppaniverkossa, mobiililaitteissa, digitaalisessa televisiossa tai muissa tietoyhteiskunnan asiointikanavissa.

Parempi bisnes tarkoittaa asiakkaalle selkeää kilpailuetua ja liiketoiminnan tehostumista. Tämän tehtävän toteuttamisessa Satamalla on hyvät lähtökohdat: ymmärrämme asiakkaidemme liiketoimintaa ja sen asettamia vaatimuksia, tunnemme palveluiden käyttäjien tarpeet ja odotukset ja hallitsemme näiden yhdistämisen korkealuokkaiseen designiin ja tarkoituksenmukaiseen teknologiaan. Systemaattiset ja iteratiiviset työmenetelmämme takaavat asiakkaalle konkreettisia tuloksia nopeasti.

## Sataman visio on olla toimialansa arvostetuin yritys Euroopassa

Päämäärämme edellyttää meiltä kannattavan kasvun strategiamme aktiivista toteuttamista ja toimintamme innovatiivista kehittämistä useilla osa-alueilla. Muun muassa asiakas- ja henkilöstötyytyväisyyden suotuisa kehittyminen kertoo, että olemme oikealla tiellä. Satama haluaa myös olla toimialan kehittämisessä

edelläkävijä ja kantaa vastuunsa yhteiskunnallisesta kehityksestä.

## Kannattavan kasvun strategia

Sataman strategia tähtää kannattavan kasvun toteuttamiseen. Aiomme kasvaa merkittävästi lähivuosina sekä orgaanisen kasvun avulla että maltillisin yritysostoin. Kohdennamme yritysostot menestyksen kannalta kriittisille osaamisalueille.

Satama keskittyy nykyisin kahteen palvelukehitysalueeseen: vuorovaikutteiseen viestintään ja vuorovaikutteisiin palveluihin. Sataman kilpailuetu näillä molemmilla alueilla on loppukäyttäjien ja vuorovaikutteisten kanavien syvälinen ymmärtäminen designin ja teknologian näkökulmasta.

Uutena alueena Sataman tarjoomassa ovat palvelukonseptit, joilla autetaan asiakasta sen tuote- ja palvelukehitystyössä. Näissä hankkeissa Satama työskentelee asiakkaan kanssa jo ennen lopullista tuotteen tai palvelun lanseerauspäätöstä. Myös uudet kuluttajille suunnatut älykkäät mobiilituotteet (mm. rannetietokoneet, autotietokoneet ja kannettavat digitaalisen musiikin tallennus/toistolaitteet), joilla on fyysisen funktion lisäksi palvelufunktio, avaavat uusia mahdollisuuksia

muun muassa monikanavaisten palvelukonseptien rakentamiseen. Tämän osa-alueen kehittäminen merkittäväksi liiketoiminnaksi Satamassa vaatii kykyä tunnistaa ja hankkia käyttöömmme tulevaisuuden palveluiden kehityksen kannalta kriittistä osaamista.

Yksi Sataman strategian toteutumisen kannalta keskeinen elementti on asiakkaiden liiketoimintatarpeiden ymmärtäminen. Satama on perustamisestaan saakka hankkinut syvällistä toimialaosaamista telekommunikaatiosektorilta. Lisäksi olemme järjestelmällisesti laajentaneet yhteistyötämme muiden valittujen toimialojen kanssa. Näitä ovat kulutus- ja investointihyödykkeet, finanssi, julkishallinto, matkailu ja media.

## Kansainvälinen osaaja

Satamalla on vahva asema Euroopassa käyttäjälähtöisten digitaalisten palveluiden suunnittelijana ja toteuttajana. Haluamme edelleen kasvattaa markkinaosuuttamme myös Suomessa. Asiakkaat ovat ilmaisseet arvostuksensa Sataman palveluita kohtaan korkean laadun, asiakkaan liiketoiminnan ja kohderyhmien ymmärtämisen sekä toimitusvarmuuden ansiosta. Olemme avainasiakkaillemme pitkäaikainen, strateginen kumppani ja asiakastyytyväisyyden parantaminen on jatkuva pyrkimyksemme.

Osaamisen jatkuva kehittäminen koulutuksin ja rekrytoinnein on eräs tärkeimmistä Sataman strategian toteutumisen elementeistä. Olemme houkutteleva työnantaja, joka on tunnettu kansainvälisen tason osaajistaan. Henkilöstömme enemmistön mielestä Satama on heille enemmän kuin työpaikka. Teemme jatkossakin töitä tämän tunteen vahvistamiseksi.

Satama osallistuu aktiivisesti yhteiskunnan kehittämiseen ennen kaikkea tekemällä yhteistyötä korkeakoulujen sekä julkisyhteisöjen kanssa. Olemme todenneet, että taloudellisen menestyksen ja henkilöstömme hyvinvoinnista huolehtimisen ohella pystymme parhaiten vaikuttamaan yhteiskunnan kehittämiseen jakamalla osaamistamme.



# Toimintaympäristö

**Digitaaliset asiantuntijapalvelut** voidaan jakaa kahteen pääryhmään: digitaalisiin markkinointi- ja viestintäpalveluihin ja vuorovaikutteisiin asiointipalveluihin, joita ovat esimerkiksi edistyselliset intranetit, yritysportaalit ja kaupankäyntiratkaisut. Asiointipalveluiden tuotannossa ovat aktiivisia tietotekniikkaan erikoistuneet suuryritykset, joiden kilpailueduksi voidaan laskea suuri koko ja järeä teknologiaosaaminen operatiivisissa järjestelmissä. Markkinointiviestinnässä kilpailussa ovat mukana mainostoimistot, joilla on kilpailussa puolelaan luova maine perinteisessä mediassa sekä yritysten markkinointiosastojen pitkät perinteet ostaa markkinointiviestinnän palveluja mainostoimistoilta.

Kilpailutilanne digitaalisten asiantuntijapalveluiden markkinoilla Pohjois- ja Keski-Euroopassa oli vuoden 2004 aikana haastava. Vuosien 2001–2003 laskusuhdanne tasoittui, ja kysyntä kääntyi vuoden loppua kohden orastavaan kasvuun. Kasvua vauhdittavat kuluttajakäyttäytymisen voimakas muutos sekä yritysten globalisaation ja verkostoitumisen myötä muuttuvat toimintamallit. Tilausmäärien ja asiakkaiden aktiivisuuden kasvusta huolimatta kilpailu on kiristynyt IT-yritysten ja mainostoimistojen tultua voimakkaammin mukaan digitaalisten asiantuntijapalveluiden markkinoille.

## Sataman asema kilpailukentällä vahva

Satamalla on yhtenä markkinoiden pioneiryhtymistä erinomainen kilpailuasema digitaalisten asiantuntijapalveluiden kentällä. Yhtiön henkilöstöllä on monipuolista osaamista kaikilla digitaalisessa palvelukehityksessä vaadittavilla osa-alueilla: liiketoiminnan kehityksessä, designissa ja teknologiassa. Tähän osaamiseen pohjautuu kykymme auttaa asiakasta saavuttamaan liiketoimintatavoitteen yleistämällä korkealaatuinen design ja toimiva teknologia käyttäjälähtöiseksi palveluksi. Vahvuutemme itsepalvelu- ja asiointiratkaisujen suunnittelussa ja toteutuksessa on etenkin monimuotoisten sisällönhallintajärjestelmien tuottaminen, käyttöliittymäsunnittelu sekä palveluihin liittyvät mobiiliratkaisut. Markkinointiviestinnän palveluissa digitaalinen brändin rakennus, innovatiiviset verkkokampanjat, multimediademot ja tapahtumiin liittyvät digitaaliset palvelut ovat tärkeimpiä osaamisalueitamme.

Uskomme Satamassa, että vuodet 2005–2006 ovat digitaalisessa palvelutuotannossa kasvun ajanjakso. Digitaalisten palveluiden ja sähköisen asioinnin merkitys asiakasyrityksillemme on seitsemän toimintavuotemme aikana kasvanut huomattavasti. Yhä suurempi osa tehdyistä ostopäätöksistä ja tiedonhauista sekä viestinnästä

keskitetään verkkopalveluihin. Digitaalisia palveluita ja viestintää hyödynnetään myös entistä useammin jakeluketjun tehostamisessa, myymälä- ja tapahtumamarkkinoinnissa sekä sisäisessä viestinnässä. Lisäksi on nähtävissä, että yritysten tuotekehityksiköt pohtivat digitaalisten palveluiden merkitystä uusien tuotteiden ja palveluiden elinkaareissa.

## Kuluttajakäyttäytyminen voimakkaassa muutoksessa

Verkkokaupan kasvu ja laajakaistaliittymien yleistymisen on ollut erittäin voimakasta vuoden 2004 aikana. Multimediapuhelinten osuus kaikista matkaviestimistä kasvoi lähes puoleen. Kamerapuhelimet, kannettavat päätelaitteet ja kovalevylliset kannettavat musiikkilaitteet saavuttivat suuret käyttäjäryhmät.

Aiemppaa edistysellisempi tietotekniikan omaksuminen ja hyödyntäminen kohdemarkkinoillamme on omiaan lisäämään alamme palveluiden kysyntää. Eriytyisen tärkeänä pidämme laajakaistayhteyksien yleistymistä. Nielsen/NetRatingsin mukaan laajakaistayhteyksien osuus kaikista internetliittymistä Euroopassa on jo yli 50 prosenttia. Nopeampi tiedonsiirto mahdollistaa edistysellisempien käyttöliittymien, liiketoimintamallien ja palveluiden kehittämisen ja hyödyntämisen. Laajakaistaliittymien myötä lisääntyy myös ihmisten verkossa käyttämä aika. Laajakaistaa käyttävät suomalaiset viettävät internetissä yli kaksinkertaisen ajan modeemikäyttäjiin verrattuna (TNS Gallup Oy: Online Trends, 2004).

Verkkokauppa teki kertomusvuonna todellisen läpimurron suuren yleisön kaupantekokanavana. Verkkokaupat Pohjois-Euroopassa ja etenkin Amerikassa raportoivat ennennäkemättömiä kasvulukuja. Suomessa verkkokauppa kasvoi 25 prosenttia vuodesta 2003 ja jo 40 prosenttia 15–74 -vuotiaista on ostanut verkosta (TNS Gallup Oy: Online Trends, 2004). Verkkomyynnin kasvun vetureina ovat matkailu ja kodintarvike-

kauppa. Perinteistä verkkokauppaakin nopeammin kasvaa yksityisten ihmisten välinen käytetyn tavaran kauppa verkossa.

Langattomien palveluiden alueella multimediasivustointi ja tilattavien mobiilipalveluiden viihde- ja hyötykäyttö yleistyivät huomattavasti niin Suomessa kuin muuallakin Pohjois-Euroopassa. Palvelujen käytön kasvu on kuitenkin ollut hitaampaa kuin uusien puhelinten yleistymisen. Vaikka valtaosalla länsieurooppalaisista matkapuhelimen omistajista on laite, jolla voi käyttää niin sanottuja langattomia internetpalveluita, kuten lähettää MMS-viestejä, ladata mobiilipelejä tai selata langattomia internet-sivustoja, vain noin 13 pro-

senttia käyttää näitä palveluita säännöllisesti (Forrester Research, European Mobile Forecast: 2004 To 2009). Luku on huomattavasti suurempi, jos mukaan lasketaan myös tekstiviestillä tilattavat mobiilipalvelut, kuten soittoaäniä ja logojen tilaaminen tai suomalainen erikoisuus, kännykkälippu raitiovaunuun.

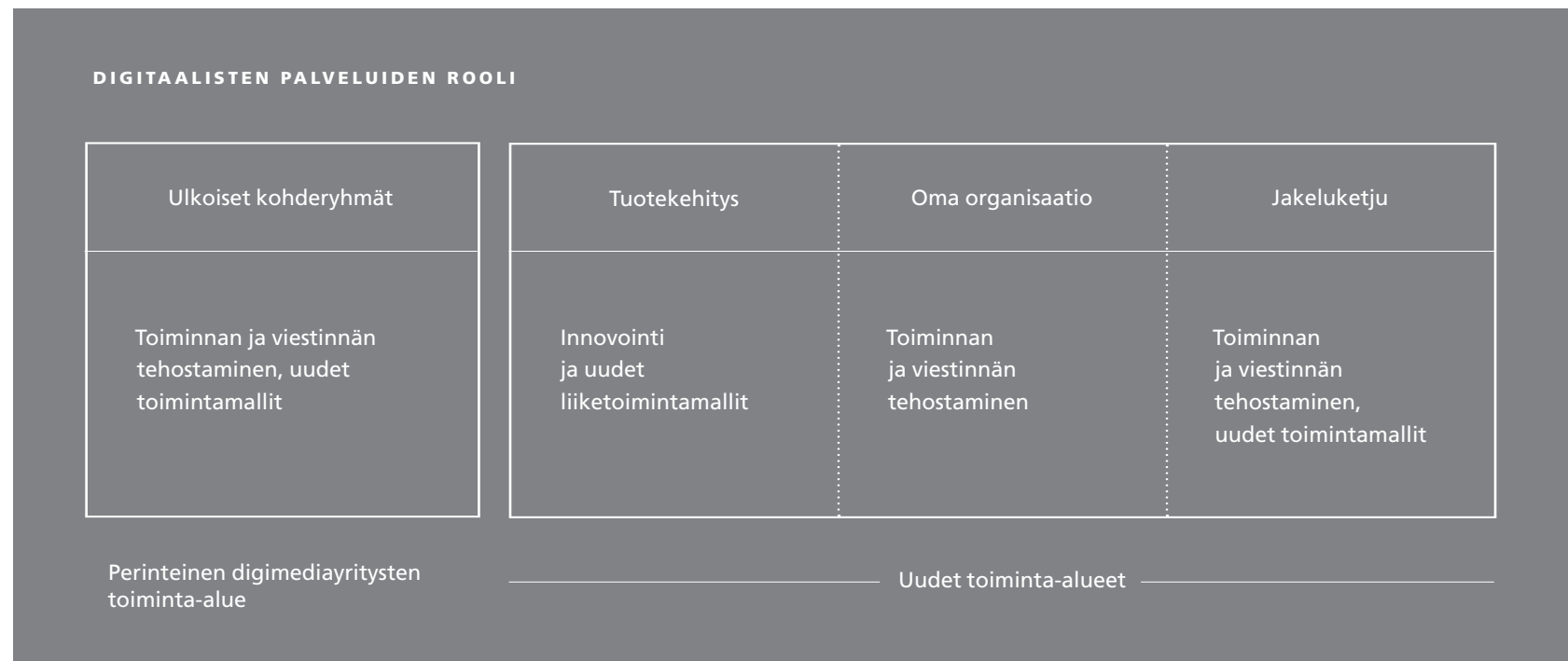
### Konsolidaatiokehitys alallamme jatkuu

Vuonna 2004 konsolidaatiokehitys alallamme kiihtyi jälleen huomattavasti etenkin Länsi-Euroopassa. Johtavat kansainväliset digitaalisen palvelutuotannon yritykset hakevat yritysostoilla markkinaosuuksiensa

kasvattamista ja maantieteellistä ulottuvuutta. Uskomme jatkossa myös erilaisten maantieteelliset rajat ylittävien liittoutumien vaikutusvallan voimistuvan. Verkostoituneet toimijat kykenevät tarjoamaan paikallisia toimistoja laajempaa osaamista, mutta ovat erikoistuneempia ja joustavampia kuin esimerkiksi globaalit IT-palveluntarjoajat tai mainostoimistot, jotka myös hakevat osuuksia digitaalisen palvelukehityksen alueelta.

Satama toteutti vuonna 2004 kaksi yrityskauppaa. Arvioimme jatkossakin tiiviisti alamme eri mahdollisuuksia ja teemme maltillisia yritysostoja, jotka täydentävät osaamistamme ja asiakkuuksiamme valituilla alueilla ja tukevat kannattavan kasvun strategiaamme.

Digitaalisia palveluita ja viestintää hyödynnetään entistä useammin jakeluketjun tehostamisessa, myymälä- ja tapahtumamarkkinoinnissa, sisäisessä viestinnässä ja tuotekehityksessä.



# Arvot

**Sataman yrityskulttuurissa** korostuu asiakaskeskeinen lähestymistapa – toimintamme lähtökohtana ovat asiakas ja asiakkaan liiketoiminta. Asiakaskeskeisyys ohjaa toimintaamme strategisesta suunnittelusta henkilöstön osaamisen kehittämiseen ja yksittäisten asiantuntijoiden ajankäyttöön. Ennen kaikkea se näkyy satamalaisten asenteessa työtä kohtaan.

Sataman arvot – uteliaisuus, kunnioitus, avoimuus ja olennaiseen keskittyminen – ovat keskeinen osa yrityksemme kulttuuria. Satamalaiset pyrkivät toteuttamaan arvoja omassa toiminnassaan joka päivä. Vuonna 2004 arvot näkyivät toiminnassamme muun muassa seuraavilla tavoilla:

## 1. Uteliaisuus

*(uteliaisuus asiakkaan liiketoimintaa kohtaan, jatkuva oppiminen, parhaimman mahdollisen ratkaisun löytäminen)*

Vuonna 2004 Satamaan perustettiin palvelukehitysyksikkö. Se kehittää uusia palvelukonsepteja ja -malleja, joiden avulla Satama voi auttaa asiakkaitaan heidän omassa tuote- ja palvelukehitystyössään – tyypillisesti jo ennen lopullista tuotteen tai digitaalisen palvelun lanseeraus päätöstä.

Palvelukehitysyksikön asiantuntijat tutkivat yhdessä asiakkaan kanssa muun muassa sitä, millaisia uusia, käyttäjien näkökulmasta mielekkäitä palvelukonsepteja voisi rakentaa jo olemassa olevia teknologioita hyödyntämällä ja yhdistämällä.





## 2. Kunnioitus

*(kunnioitus asiakkaita, omistajia, yhtiötä, työtovereita sekä toimialaa kohtaan)*

Tehtävämme on auttaa asiakastamme tekemään parempaa bisnestä verkossa. Tämä edellyttää, että ymmärrämme asiakkaamme liiketoimintaa ja löydämme hänelle sopivimman ratkaisun.

Osoitamme kunnioitusta asiakasta kohtaan pyrkimällä jatkuvasti parempaan asiakaspalveluun. Kertomusvuonna kymmeniä asiakasvastaavia, myyjiä ja muita asiakastiimien avainhenkilöitä osallistui yhteensä yli viisipäiväiseen koulutukseen, jonka teemana oli asiakaspalvelutyön taitojen kehittäminen.

# Palvelut

**Sataman suunnittelemien** ja toteuttamien digitaalisten palvelujen päämääränä on aina asiakkaan liiketoiminnan kehittäminen, myynnin lisääminen, toiminnan tehostaminen sekä asiakasuskollisuuden ja käyttäjätyytyväisyyden vahvistaminen. Näkemyksemme mukaan tämä tavoite saavutetaan parhaiten yhdistämällä käyttäjälähtöinen suunnittelu ja edistysellinen teknologia asiakkaan strategiaa tukevalla tavalla. Tyytyväiset käyttäjät ja ensiluokkaisesti toimiva palvelu auttavat asiakastamme saavuttamaan liiketoimintatavoitteensa.

## Viestintä ja markkinointi

Digitaalisten kanavien harkittu hyödyntäminen on tehokas tapa parantaa viestintää ja markkinointia. Tarkka kohdennettavuus ja vuorovaikutteisuus ovat digitaalisen median keskeisiä vahvuuksia. Ne tarjoavat myös perinteistä mainontaa pitkäjänteisemmän tavan kehittää markkinointiviestintää: asiakas voi käyttää digitaalisia palveluita 365 päivänä vuodessa. Sataman näemyksen mukaan paras hyöty saavutetaan, kun toimenpiteet toteutetaan integroidusti digitaalisessa ja perinteisessä mediassa – kunkin vahvuuksia hyödyntäen.

Markkinointiviestinnän alueella Satama tarjoaa asiakailleen kokonaisvaltaista palvelua strategisesta

konsultoinnista suunnitteluun ja toteutukseen. Palveluihimme kuuluvat mm. digitaalisen brändin rakentaminen, sähköinen suoramarkkinointi, mobiilimarkkinointi, multimediaesitykset sekä myymälöihin, tapahtumiin ja messuihin liittyvät palvelut. Yhteistä näille on, että luovuutta ja kohderyhmien tuntemusta oikein yhdistämällä saadaan jo olemassa olevat asiakkaat ja potentiaaliset uudet kohderyhmät kiinnostumaan uusista mahdollisuuksista. Onnistuessaan tämä johtaa lisämyyntiin, asiakassuhteen syntyyn tai syvenemiseen.

## Sähköinen asiointi

Sähköinen asiointi on jatkuvassa kasvussa. Yritykset näkevät digitaaliset palvelut mahdollisuutena parantaa toimintansa tehokkuutta ja toisaalta saavuttaa kilpailuetua. Yritysi asiakkaat ja kuluttajat puolestaan ovat tottuneet siihen, että palvelut ovat käytettävissä silloin kun heille parhaiten sopii. Esimerkkejä itsepalvelu- ja asiointiratkaisuista ovat erilaiset yritysten sisäiset palvelut kuten sähköiset työpöydät ja muut uuden sukupolven intranet-ratkaisut, yritysten ulkoisille sidosryhmillä suunnitellut extranet-ratkaisut sekä asiakkaiden itsepalveluratkaisut kuten kauppapaikat, kanta-asiakaspalvelut ja verkkopankit.

Satama auttaa asiakkaitaan suunnittelemaan ja toteuttamaan laadukkaita asiointipalveluita, joissa käyttäjälähtöinen design ja korkeatasoinen tekninen ratkaisu toimivat saumattomassa yhteistyössä. Vahvuutemme itsepalvelu- ja asiointiratkaisujen suunnittelussa ja toteutuksessa on etenkin käyttöliittymäsuunnittelu, monimutkaisten sisällönhallintajärjestelmien tuottaminen sekä palveluihin liittyvät mobiiliratkaisut. Sataman tehokas projektitoimitus- ja laadunvarmistusmalli sekä iteratiiviset työskentelymenetelmät takaavat hankkeiden tehokkaan läpiviennin. Näkemyksemme mukaan hyvin toimiva asiointipalvelu vahvistaa asiakassuhdetta ja sitouttaa palvelun käyttäjän yrityksen brändiin.

## Tulevaisuuden tuotteiden ja palveluiden kehitys

Uutena alueena Sataman tarjoomassa ovat palvelukonseptit, joilla autetaan asiakasta sen tuote- ja palvelukehitystyössä. Näissä hankkeissa Satama työskentelee asiakkaan kanssa jo ennen lopullista tuotteen tai digitaalisen palvelun lanseeraus päätöstä. Perinteisten tietokoneella ja matkapuhelimella käytettävien palveluiden ohella uudet kuluttajille suunnatut älykkäät tuotteet (mm. rannetietokoneet) yleistyvät jatkuvasti.

Näillä älylaitteilla on fyysisen funktion lisäksi palvelufunktio. Sataman ydinosaamisalue, käyttäjälähtöinen palvelusuunnittelu, on näin ollen tarpeellinen myös tuotekehitysprojekteissa. Sataman vahva käyttäjälähtöinen suunnittelumetodiikka, vuosien kokemus niin internet- kuin mobiilipalvelukehityksestä ja joustava tapamme organisoitua erilaisissa kehityshankkeissa on tehnyt Satamasta mielenkiintoisen tuotekehityskumppanin älytuotteiden kehittäjille.

# Toimintamalli

**Sataman palveluissa** yhdistyvät asiakkaan liiketoiminnan ymmärtäminen, toimiva tekninen ratkaisu ja ennakoluuloton luova suunnittelu. Liiketoiminnan konsultointi perustuu asiakkaan tavoitteiden ymmärtämiseen. Keskitymme digitaalisten ratkaisuiden tavoitteen määrittelyyn sekä palveluiden liiketoimintamallien suunnitteluun. Autamme asiakastamme strategisessa päätöksenteossa ja digitaalisten palveluiden kehittämisessä muun muassa tutkimuksilla sekä investointi- ja kannattavuuslaskelmilla. Tavoitteena on digitaalisilla palveluilla lisätä myyntiä ja tehostaa asiakkaan prosesseja ja toimintaa – parantaa bisnestä verkossa.

Sataman teknologiaosaaminen kohdistuu korkealaatuisten digitaalisten palveluiden konsultointiin, suunnitteluun ja toteutukseen. Luotamme standardeihin ja teknologioihin, jotka ovat yhteensopivia asiakkaidemme tietoturvan kanssa ja samalla riittävän joustavia mukautumaan heidän tarpeisiinsa. Tavoitteena on jatkuvuuden turvaaminen. Teknologiakonsultoinnilla on tärkeä rooli myös eri teknologioihin, päätelaitteisiin ja tuotteisiin liittyvien mahdollisuuksien ja rajoitusten tunnistamisessa.

Luovan suunnittelun tarkoituksena on asiakkaan ongelman ratkaiseminen innovatiivisella tavalla.

Designin kivijalan muodostaa käyttäjälähtöinen tutkimus ja suunnittelu. Lopputuloksena on ratkaisu, joka erottuu, palvelee käyttäjien tarpeita ja on tarkoituksenmukainen ja toimiva myös pitkällä tähtäimellä.

## Projektitoimitus

Sataman asiakstiimeissä on mukana strategiatyön, luovan suunnittelun ja teknologian ammattilaisia. Heitä ohjaa ammattitaitoinen projektijohto. Suuri osa asiantuntijostamme on kehittänyt liiketoimintaa tehostavia digitaalisia palveluita jo yli viiden vuoden ajan, mikä on huomattavan pitkä aika nuorella toimialalla.

Satamalaisten työtä ohjaa selkeä ja tehokas projektitoimitus- ja laadunvarmistusmalli, Satama Unified Process, joka takaa tehokkaan projektin läpiviennin tavoitteiden, aikataulun ja budjetin mukaisesti. Iteratiivisen työskentelymallin ansiosta asiakas pääsee arvioimaan ja kommentoimaan työn tuloksia mahdollisimman varhaisessa vaiheessa.

## Palvelukehitysmalli asiakkaan tarpeiden mukaan

Asiakasyrityksestä, sen toimialasta ja tarpeista riippuen Satama on projektin kokonaistoimittaja tai toimii

tiivissä yhteistyössä muiden toimittajien – kuten liikkeenjohdon konsulttien, mainostoimistojen sekä IT-yri-tysten – kanssa.

Toisinaan asiakkaalle on perinteisen projektitoimitusmallin sijaan tehokkaampaa kehittää ja ylläpitää digitaalisia palveluita sopimustyönä. Oman palvelukehityksensä tueksi asiakas voi ostaa erityisasiantuntemusta tai lisäresursseja Satamasta tai ulkoistaa palvelukehitys ja siitä vastaava henkilökunta Satamaan. Ulkoistamisen hyötyjä ovat muun muassa alentuneet kustannukset, monipuolisen osaamisen parempi saatavuus, nopeutunut palvelukehitys sekä palveluiden tasainen laatu.

## Asiakaskeskeinen lähestymistapa

Satama lähestyy asiakkaan digitaalisiin palveluihin liittyviä tarpeita aina kolmesta suunnasta:

- 1) Mitä liiketoiminnallisia tavoitteita asiakkaalla ja suunniteltavalla palvelulla on?
- 2) Millainen tekninen ratkaisu on kestävin, kustannustehokkain ja sopii parhaiten asiakkaan olemassa oleviin järjestelmiin?
- 3) Miten palvelun luova ratkaisu tuo lisäarvoa asiakkaalle ja käyttäjille?

# Asiakkaat

**Sataman asiakkuudet** ovat tyypillisesti pitkäaikaisia, asiakkaan liiketoiminnan kehittämiseen perustuvia strategisia kumppanuuksia. Asiakkuuksien kumppanuusluonne on seurausta muun muassa siitä, että olemme syventäneet telekommunikaatio- ja muilla valituilla sektoreilla toimivien asiakkaidemme liiketoimintatarpeiden ymmärrystä ja kykenemme näin aktiivisesti yhteistyössä auttamaan asiakkaitamme tehostamaan liiketoimintaansa.

Sataman asiakkaat ovat pääsääntöisesti johtavia yrityksiä tai kovia haastajia toimialoilla, joilla digitaaliset palvelut ovat keskeinen osa liiketoimintaa tai joilla digitaalisilla palveluilla voidaan saavuttaa kilpailuetua. Keskeisiä asiakastoimialoja ovat muun muassa telekommunikaatio, kulutus- ja investointihyödykkeet, finanssi, julkishallinto, matkailu ja media.

Sataman asiakaskunta ja toimituskyky on kansainvälinen. Vuonna 2004 toimitimme yli 1 100 projektia 23 maahan ympäri maailman. Oma toimintaamme tukee tehokas kansainvälinen kumppaniverkosto.

Asiakkaat ovat ilmaisseet arvostuksensa Sataman palveluita kohtaan korkean laadun, asiakkaan liiketoiminnan ja kohderyhmien ymmärtämisen sekä toimitusvarmuuden ansiosta. Olemme avainasiakkaillemme pitkäaikainen, strateginen kumppani ja asiakastyytyvyyden parantaminen on jatkuva pyrkimyksemme.

Seuraavilla sivuilla on joitain esimerkkejä siitä, miten asiakkaamme kehittivät liiketoimintaansa digitaalisten palveluiden avulla vuoden 2004 aikana.

**Sataman asiakkuudet** ovat tyypillisesti pitkäaikaisia, asiakkaan liiketoiminnan kehittämiseen perustuvia strategisia kumppanuuksia. Asiakkuudet jakautuvat useille eri toimialoille. Vuonna 2004 teimme yhteistyötä muun muassa alla mainittujen yhtiöiden ja yhteisöjen kanssa.

TOIMIALA	ASIAKKAAMME
<b>Finanssi</b>	ABN AMRO, FIM, Henki Sampo, If, Mandatum, Sampo Pankki.
<b>Julkishallinto</b>	CIP (Hollannin poliisi), INHOLLAND, maa- ja metsätalousministeriö, Merenkululaitos, Luotsausliikelaitos, ulkoasiainministeriö, Turun yliopisto.
<b>Kulutus- ja investointihyödykkeet</b>	Amer, Audi, BMW, Ekokem, Hewlett-Packard, Kone, OMG Harjavalta, Pfizer, Saarioinen, S-ryhmä, Suunto.
<b>Matkailu</b>	Area, Finnair Catering, Finnmatkat, Star Tour, TUI Nordic, VR.
<b>Media</b>	A-lehdet, AlmaMedia, Factor 5, Inoa Suomi, MTV Benelux, Reed Elsevier, Talentum.
<b>Telekommunikaatio</b>	Auria, KPN, Nokia, Omnitel, Orange, Proximus, TeliaSonera, Vodafone.

# Case Nokia

## Nokia ja Satama

Satama työskentelee Nokian kanssa laajamittaisesti verkkopalvelujen, digitaalisen markkinointiviestinnän sekä mobiilipalvelujen saralla. Viime vuonna Satama teki yhteistyötä Nokian kanssa muun muassa seuraavissa hankkeissa:

- Suurin osa Sataman ja Nokian verkkopalveluiden kehittämiseen liittyvästä työstä keskittyy Nokia.com-verkkosivuston ympärille. Satama on osallistunut palvelukokonaisuuden suunnitteluun ja toteutukseen vuodesta 1997 lähtien ja kehittää sen alaisuuteen jatkuvasti uusia palvelukonsepteja.
- Nokia ja Satama tekevät runsaasti yhteistyötä digitaalisen markkinointiviestinnän alueella. Esimerkki viime vuodelta on nuorisokohderyhmälle suunniteltu Nokia Snowboard World Cup -verkkosivusto. Flash-tekniikan kehittämisestä tunnettu amerikkalaisyritys Macromedia palkitsi Nokia Snowboardin "päivän sivusto"-kunniamaininnalla.
- Vuoden 2004 aikana Satama toimitti useita innovatiivisia mobiiliratkaisuja, jotka liittyvät älypuhelin- ja -palveluiden markkinointiin. Teemme yhteistyötä Nokian kanssa myös tulevaisuuden mobiilipalveluiden tutkimuksen ja kehityksen alueella.



"Nokia on todellinen edelläkävijä digitaalisten palveluiden kehittämisessä. Yhtiölle toteutettavissa hankkeissa Satama pääsee kokeilemaan uusimpia teknologioita ja suunnittelumenetelmiä. Yhdistävä tekijä kaikissa projekteissamme on designin ja teknologian yhdistäminen käyttäjälähtöiseksi palveluksi."

**TIMO JULKUNEN**  
**JOHTAJA**  
**SATAMA INTERACTIVE**



# Case Omnitel

## Liittualainen tosi-tv-ohjelma ja Satama

Liettuan suurin teleoperaattori Omnitel ja Nokia käynnistivät ohjelmayhteistyön televisiokanava LNK:n kanssa syksyllä 2004. Satama kutsuttiin innovoimaan ja toteuttamaan kamerapuhelinten ja multimediasivustien markkinointia Liettuan suosituimpaan tosi-TV-ohjelmaan "Baras".

- Baras-ohjelmassa 14 baarimikkoa tarjoi ja eli elämänsä ympärivuorokautisesti baarissa lokakuusta joulukuuhun. TV-katsojat saivat päättää, kuka tähdistä lähtee ja ketkä saavat jatkaa.
- Ohjelman ympärille rakennetun kampanjan päätaivoitteena oli aktivoida katsojat ostamaan kamerapuhelimia ja käyttämään multimediasivustejä. Satama kehitti ohjelmaan joukon digitaalisia palveluita ja integroi innovatiivisella tavalla eri kampanjamuotoja yhteen.
- Katsojat pystyivät osallistumaan TV-ohjelmaan muun muassa lähettämällä omia kuviaan ja vastaanottamalla MMS-viestejä tähdiltä. Satama välitti katsojien lähettämät kuvat reaaliaikaisesti baarissa sijaitsevalle Satama MMS Board -viestitalulle ja Baras-verkkosivuille.
- Sataman suunnittelema verkkosivustolla kuluttajat saattoivat tutustua ohjelman tähtiin, selata muiden katsojien lähettämiä MMS-viestejä sekä tutustua uusiin kamerapuhelimiin. Huikean suosion saaneella sivustolla vierailtiin yli 560 000 kertaa.
- "Omnitelin MMS-viestien lähetysmäärät yli kaksinkertaistuivat verrattuna aiempaan tasoon. Noin 70 % aktiivisista MMS-asiakkaistamme käytti TV-ohjelman vuorovaikutteisia MMS-palveluja. Tämä on enemmän kuin osasimme odottaa", Daumantas Zamalis, Omnitelin markkinointipäällikkö sanoo.



"Kampanja lisäsi merkittävästi kuluttajien tietoisuutta kamerapuhelimista. Se auttoi meitä saavuttamaan tärkeän käännekohdan. Suurin osa uuden puhelimen ostajista hankkii nyt kamerapuhelimen. Ne nousivat Nokian myydyimmiksi malleiksi Liettuassa."

**SIMONAS SKUPAS**  
**SALES MANAGER LITHUANIA**  
**NOKIA CUSTOMER AND MARKET OPERATION**

# Case Finnmatkat



”Liiketoimintamme ja markkinointimme kehittämisen yhtenä tavoitteena on saada toiminta mahdollisimman pitkälle digitaaliseksi. Suurimpana haasteena on asiakkaiden saaminen netin aktiivikäyttäjiksi, mikä edellyttää heidän tarpeidensa entistä parempaa ymmärtämistä. Tässä Satama on auttanut meitä suuresti.”

**PIIU PUKKILA**  
MARKKINOINTIJOHTAJA  
FINNMATKAT



”Finnmatkojen panostukset verkkoon ovat aivan omaa luokkaansa; yritys on matkailutoimialan edelläkävijä Pohjoismaissa ja myös kansainvälisesti sekä 17 World of TUI -maan selkeä ykkönen internetmyynissä. Sataman ja TUI:n yhteistyön laajentaminen osoittaa, että osaamisellemme on kysyntää Pohjoismaissa. Merkittävää on, että yhdessä maassa kehitetyt ratkaisut ovat usein räätälöitävissä myös muille markkinoille. Näin Satama pystyy tukemaan kansainvälisten asiakkaiden liiketoimintaa tehokkaasti.”

**KATRI HARRA-SALONEN**  
JOHTAJA  
SATAMA INTERACTIVE

## TUI ja Satama

TUI on maailman johtava matkailukonserni. Satama on työskennellyt TUI-konserniin kuuluvan Finnmatkojen kanssa vuodesta 2003 lähtien digitaalisen markkinointiviestinnän alueella. Vuonna 2004 yhteistyö laajeni pohjoismaiselle tasolle.

- Internet on kehittymässä Finnmatkojen tärkeimmäksi myynti- ja markkinointikanavaksi. Kuukausittainen kävijämäärä [www.finnmatkat.fi](http://www.finnmatkat.fi)-sivuilla on yli 300 000 ja nettikaupan osuus noin 30 % Finnmatkojen kokonaismyynistä.
- Sataman suunnittelemat innovatiiviset kampanjat ja lisäpalvelut houkuttelevat niitäkin ihmisiä tutustumaan Finnmatkojen lomamaailmaan, jotka eivät normaalisti varaisi matkaa netistä. Esimerkki vuonna 2004 toimitetusta palvelusta on Finnmatkat Lomalinko, joka auttaa käyttäjää valitsemaan ja varaamaan juuri hänelle mieleisen loman.
- Sataman ja Finnmatkojen tuloksekas yhteistyö huomattiin myös muissa TUI-konsernin yhtiöissä. Vuonna 2004 Satama aloitti yhteistyön Norjan johtavan matkanjärjestäjän Star Tourin kanssa.
- Loppuvuodesta 2004 aloitimme myös strategisen tason yhteistyöprojektin TUI Nordic -organisaation kanssa.

# Case TMF

## MTV Networks ja Satama

TMF on hollantilainen musiikkikanava, joka kuuluu MTV Networks -ketjuun. TMF:n internetsivut ovat erityisesti nuorten suosiossa, ja niillä on noin 350 000 rekisteröitynyttä käyttäjää.

- Tv-aseman brändin uudistamisen yhteydessä TMF halusi saattaa myös verkkopalvelunsa uudelle tasolle.
- Sataman kanssa toteutetulla uudistuksella haluttiin lisätä palvelun interaktiivisuutta ja saada laajakais-tan mahdollistamat elämykset käyttäjän olottuville. Samalla mainostajille haluttiin antaa mahdollisuus TMF:n suuren asiakaskunnan parempaan hyödyntä-miseen.
- Satama kehitti TMF:lle internetin ja television ominai-suuksia yhdistävän verkkopalvelun, joka tarjoaa kriit-tiselle kohdeyleisölle runsaasti interaktiivisia elämyk-siä. Samalla mainostajille avautuu mahdollisuus pääs-tä vuorovaikutukseen muutoin vaikeasti tavoitettavan kohderyhmän kanssa.



”MTV Networks on aina ollut digitaalisen median edelläkävijä. Satama ymmärtää verkkomaailmaa ja auttoi meitä houkuttelevan digitaalisen ympäristön luomisessa.”

**BRANCO SCHERER**  
MANAGER, DIGITAL MEDIA  
MTV NETWORKS BENELUX



”Laajakaistayhteyksien arkipäiväistyminen eurooppalaisissa kotitalouksissa on muuttanut sen, miten kuluttajat näkevät digitaaliset palvelut. Etenkin nuoret odottavat elämyksellisiä palveluita niiltä brändeiltä, jotka he ottavat omakseen. TMF:n uusi verkkopalvelu on hyvä esimerkki siitä, mitä kaikkea laajakaista mahdollistaa.”

**JACCO TER SCHEGGET**  
SALES DIRECTOR  
SATAMA AMSTERDAM

# Case VR



”Käyttäjät ovat olleet erittäin tyytyväisiä uuteen lipunmyyntijärjestelmäämme. Voisi jopa sanoa, että se ylitti matkatoimistoväen odotukset, niin myönteistä palautetta olen kumppaneiltamme saanut.”

**ANTTI JAATINEN**  
HENKILÖLIIKENNEJOHTAJA  
VR OSAKEYHTIÖ



”VR ottaa käyttäjät erittäin hyvin huomioon kehityshankkeissaan. Tässäkin projektissa korostui palvelun tulevien käyttäjien jokapäiväisen toiminnan ymmärtäminen. Matkatoimistovirkailijoita kuunneltiin ja sitoutettiin uudistukseen ottamalla heidät mukaan kehitystyöhön hankkeen alusta lähtien.”

**ANNI RONKAINEN**  
JOHTAJA  
SATAMA INTERACTIVE

## VR ja Satama

VR-konsernin tärkeimmät toimialat ovat tavara- ja henkilöliikenne sekä rataverkon rakentaminen ja kunnossapito. Satama on tehnyt yhteistyötä VR:n kanssa konsernin sähköisten palveluiden kehittämiseksi vuodesta 2002.

- Kesällä 2004 VR otti käyttöön täysin uudistetun ammattilaiskäyttäjien verkkolipunmyyntijärjestelmän, SoNetin, joka korvasi vanhan merkkipohjaisen järjestelmän.
- Uuden järjestelmän tuli olla monipuolinen ja joustava. Siitä piti voida varata ja tulostaa kotimaanlippujen ohella myös kaikki sarja- ja ulkomaanliput sekä makuu- ja autopaikat. Tämä nosti hankkeen vaikeusastetta.
- Kumppaniksi käyttöliittymän suunnitteluun ja toteutukseen VR valitsi Sataman. Koko uudistus toteutettiin useiden partnereiden monitoimittajahankkeena.
- Tavoitteena oli tuottaa mahdollisimman käyttäjälähtöinen lipunmyyntijärjestelmä, ja siksi matkatoimistovirkailijat otettiin hankkeeseen mukaan jo suunnitteluvaiheessa. Sataman suunnittelijat muun muassa testasivat käyttöliittymän prototyyppiä tulevilla käyttäjillä kahteen otteeseen.
- Yhteistyöstä syntyi intuitiivinen, ohjaava käyttöliittymä, joka säilyttää ulkoasunsa ja käyttölogiikkansa myös yhteyksissä ulkomaisiin järjestelmiin.
- Uudistuksen myötä ulkomaan lipunmyynti on nousut yli kolmanneksella.
- SoNetin käyttäytyvyys on ollut erinomainen.

# Case Turun yliopisto



“Palvelun laajentaminen jatkuu vuoden 2006 loppuun, jolloin yliopiston kaikkien tiedekuntien ja erillislaitosten arvioidaan olevan yhteisen järjestelmän piirissä.”

**MAIJA PALONHEIMO**  
**VIESTINTÄPÄÄLLIKKÖ**  
**TURUN YLIOPISTO**



“Turun yliopistolla on Suomen perinteikkäämpänä ja yhtenä suurimmista yliopistoista merkittävä yhteiskunnallisen vaikuttamisen tehtävä. Uudistuneen verkkopalvelun myötä internetistä on tullut entistä merkittävämpi vaikuttamiskanava yliopistolle. Olen ylpeä, että juuri Satama saa auttaa Turun yliopistoa parantamaan palveluaan verkossa.”

**MARKO EDFELT**  
**LIIKETOIMINTAYKSIKÖN JOHTAJA**  
**SATAMA TURKU**

## Turun yliopisto ja Satama

Turun yliopisto on monialainen tiedeyliopisto, jossa on nykyisin noin 18 000 opiskelijaa ja noin 3 000 työntekijää.

- Turun yliopisto toteutti yhteistyössä Sataman kanssa uuden verkkopalvelun ([www.utu.fi](http://www.utu.fi)), joka julkistettiin syksyllä 2004. Uudistus helpottaa suuren verkkomateriaalimäärän julkaisua ja ylläpitoa. Samalla luotiin tehokas väline muun muassa opiskelijarekrytointiin ja tutkijoiden yhteiskunnalliselle vaikuttamiselle.
- Sataman Turun toimisto teki yhteistyössä yliopiston kanssa järjestelmän konseptisuunnittelun sekä vastasi julkaisujärjestelmän määrittelystä ja toteuttamisesta. Järjestelmän tekniset ratkaisut ja sisältörakenne mahdollistavat tulevaisuudessa muun muassa mobiiliviestintäratkaisujen käytön.
- Palvelun sisältörakenne on toteutettu suunnitteluvaiheessa kartoitettujen käyttäjätarpeiden mukaan.

# Case Pfizer



”Meillä on vahva halu olla uranuurtaja netin hyödyntämisessä terveystiedon välittäjänä. Tämä edellyttää uskallusta ja innovaatiota – kysymys on siitä, miten pystymme jakamaan oikeaa ja ajan tasalla olevaa terveystietoa houkuttelevassa muodossa. Verkon kautta tuleva kontakti on usein laadukkaampi kuin muissa markkinointitoimenpiteissä.”

**TARJA STENVALL**  
**MARKKINOINTIJOHTAJA**  
**PFIZER**



”Olemme tehneet yhteistyötä kiinnostavissa ja vaihtelevissa projekteissa, joissa Sataman laaja osaaminen ja kokonaisvaltainen ote ovat tuoneet asiakkaalle selkeää lisäarvoa. Tulevaisuuden keskeisenä haasteena on verkkoliiketoiminnan nivominen kiinteäksi osaksi Pfizerin liiketoimintaa – tällä tiellä olemme jo hyvässä vauhdissa.”

**PETRI POHJANOKSA**  
**ASIAKKUUSPÄÄLLIKKÖ**  
**SATAMA INTERACTIVE**

## Pfizer ja Satama

Pfizer on kansainvälinen lääkealan yritys, joka käyttää digitaalisia palveluita terveystiedon välittämiseen niin kuluttajille kuin lääkäreillekin. Yhden Pfizerin tärkeimmän kohderyhmän Suomessa muodostavat noin 4 000 terveyskeskuslääkäriä.

- Tutkimusten mukaan lääkärit suhtautuvat digitaalisiin palveluihin tietolähteenä erittäin positiivisesti. Kuluttajien kannalta internet on hyvä tietolähde erityisesti arkaluontoisten vaivojen kohdalla.
- Avainasemassa on palvelujen toteuttaminen siten, että tieto on kiinnostavassa muodossa. Myös lähteen luotettavuus korostuu. Uusia ja innovatiivisia muotoja lääkäreiden tavoittamiseksi ja puhuttelemiseksi kehitetään koko ajan lisää.
- Pfizer on tehnyt Sataman kanssa yhteistyötä kesästä 2002. Yhteistyön tuloksia ovat muun muassa Pfizer.fi-sivusto, lääkäreille suunnatut erilaiset kampanjat ja extranet-palvelu sekä kuluttajille suunnatut terveystietoa sisältävät sivustot. Tulevaisuudessa Pfizerin verkkopanostukset tulevat kasvamaan entisestään.

# Tutkimus ja tuotekehitys

**Menestymisen edellytys** Sataman nopeasti kehittyvällä toimialalla on jatkuva panostaminen osaamisen kasvattamiseen sekä tutkimus- ja tuotekehitystoimintaan. Asiakkaidemme on voitava luottaa siihen, että he saavat meiltä tuoretta ja näkemyksellistä tietoa investointipäätöksensä tueksi, ja että innovaatiomme tuottavat heille kilpailuetua. Satama tekee tutkimus- ja kehitystyötä osana projektiliiketoimintaansa kaikissa liiketoimintaryhmissään ja erityisesti tulevaisuuden palveluiden kehittämiseen erikoistuneessa yksikössään sekä tytäryhtiössään Mind On Movessa.

Vuonna 2004 Sataman työntekijöiden ajasta käytettiin noin 5 % tutkimus- ja kehitystyöhön. Kehitystyön painopistealueita olivat integroidun digitaalisen markkinointiviestinnän ja sähköisen asiainnoinnin ratkaisut, rich media -osaaminen, Satama Unified Process -toimitusmallin jatkokehitys sekä sisäisen tehokkuuden parantamiseen liittyneet hankkeet.

## Palvelukehitysyksikkö

Vuonna 2004 Satamaan perustettiin palvelukehitysyksikkö. Se kehittää uusia palvelukonsepteja ja -malleja, joiden avulla Satama voi auttaa asiakkaitaan heidän omassa tuote- ja palvelukehitystyössään – tyypillisesti

jo ennen lopullista tuotteen tai digitaalisen palvelun lanseerauspäätöstä.

Palvelukehitysyksikössä on muun muassa tehty älykäisiin tuotteisiin (”Smart products”, esim. ranne- ja autotietokoneet sekä kannettavat digitaalisen musiikin tallennus- ja toistolaitteet) liittyvää tutkimusta ja kehitystyötä.

Vahva käyttäjälähtöinen suunnittelumetodiikka, pitkä kokemus niin internet- kuin mobiilipalvelukehityksestä ja joustava tapamme organisoida erilaisissa kehityshankkeissa on tehnyt Satamasta varteenotettavan tuotekehityskumppanin älytuotteiden kehittäjille.

## Mind On Move

Sataman konserniyhtiö Mind On Move on erikoistunut mobiililaitteiden sekä digitaalisen television ohjelmistojen ja palveluiden suunnitteluun ja toteutukseen.

Mind On Move pyrkii tutkimuksessaan ja kehityksessään löytämään teknologioita ja valmistamaan tuotteita, jotka tekevät mobiilipalveluiden ja mobiilimarkkinoinnin toteuttamisen helpommaksi ja kustannustehokkaaksi. Vuoden aikana yhtiö keskittyi ladattavien sovellusten toteuttamisen mahdollistavien tuotteittensa ja ohjelmisto-osaamisensa kehittämiseen (Sidekick-

palveluseläin, Pulse-viestintäratkaisu sekä yleisemmin Symbian- ja Java/J2ME -teknologiat).

Lisäksi yhtiö on panostanut mobiilimarkkinoinnin järjestelmäkehitykseen (MOM Messenger -tuote) ja teknologiaosaamiseen langattoman viestinnän alueella sekä uusien liiketoimintamallien kehittämiseen ladattavissa mobiilisovelluksissa. Mobiliteetin ohella Mind On Move kehittää tuotteita digitaaliseen televisioon (MHP ja ITV).

Tuote- ja palvelukehitystyö osana asiakkaan kehitysprosessia muodostaa Mind On Moven liikevaihdosta noin kaksi kolmasosaa. Näissä hankkeissa yhtiön asiantuntijat toimivat kiinteänä osana asiakkaan tuotekehitysorganisaatiota.

# Case Mind On Move



”Mind On Moven tuotteet ja kehityspalvelut auttavat yrityksiä toteuttamaan kustannustehokkaasti mobiilipalveluja, jotka toimivat varmasti ja ovat miellyttäviä käyttää – palveluita, jotka käyttäjät ottavat osaksi arkipäiväänsä.”

**TEEMU ROPPONEN**  
TOIMITUSJOHTAJA  
MIND ON MOVE



”Sataman vahva käyttäjälähtöinen suunnittelumetodiikka, pitkä kokemus internet- ja mobiilipalvelukehityksestä sekä joustava tapamme organisoida erilaisissa kehityshankkeissa on tehnyt Satamasta varteenotettavan kumppanin älytuotteiden kehittäjille.”

**MINNA HÄKKINEN**  
JOHTAJA, PALVELUKEHITYS  
SATAMA INTERACTIVE

## Sidekick tekee ladattavien sovellusten toteuttamisesta helppoa

Sataman omistama Mind On Move -ohjelmistoyritys kehittää mobiililaitteille uudentyyppisiä, helppokäyttöisiä ladattavia hyöty- ja viihdesovelluksia. Ladattava sovellus tilataan puhelimeen esimerkiksi tekstiviestillä, jonka jälkeen sitä käytetään puhelimen valikosta käsin kuten puhelimen omia sovelluksia. Ladattavien sovellusten tuottaminen on vaativampaa kuin normaalien wap-sivustojen, mutta ne mahdollistavat myös huomattavasti monipuolisemmat palvelut ja ovat helpompia käyttää. Lisäksi graafinen käyttöliittymä tarjoaa hyvät puitteet yrityksen brändin ilmaisemiseen.

- Mind On Move on kehittänyt Sidekick-ohjelmistotalustan, jonka avulla erilaisten ladattavien hyöty- ja viihdesovellusten tuottaminen on aikaisempaa huomattavasti nopeampaa ja kustannustehokkaampaa.
- Esimerkki yhtiön toteuttamasta Sidekickiin pohjautuvista ratkaisuista on muun muassa Ski.fi-sovellus, joka näyttää käyttäjälle rinnekeskusten ajankohtaiset rinne-, latu- ja säätiedot matkapuhelimessa. Vastaavasti Telkku.com-sovellus tuo käyttäjälle television pääkanavien ohjelmatietoja.
- Sidekickin avulla on myös helppoa toteuttaa niin sanottu sisältömarketoivainen sovellus, joka tarjoaa kätevästi keinoon ja käyttöliittymän vaikkapa taustakuvien tai soittoäänien spontaaniin ostamiseen.
- Esimerkki asiakkaasta, jolle Mind On Move on toimitanut tämän tyyppisen sovelluksen, on Jippii Mobile Entertainment. Jippiin ladattavassa sovelluksessa on tarjolla pelejä, soittoääniä, taustakuvia ja muita sisältöjä, joita käyttäjä voi selata omasta puhelimestaan. Kun myynnissä oleva sisältö miellyttää, sen voi ostaa suoraan sovelluksesta. Vuonna 2004 sovellus on ollut pilottikäytössä muun muassa Sveitsissä.



# Arvot

## 3. Avoimuus

*(avoimuus muutokselle ja uusille asioille, avoimuus viestinnässä, rohkeus tuoda oma näkemyksemme esille asiakasyhteistyössä)*

Toiminnan läpinäkyvyys on keskeinen tapamme toteuttaa avoimuuden periaatetta asiakasyhteistyössä. Satamalle vuonna 2003 myönnettyyn ISO-laatusertifikaattiin kuuluu vuosittainen auditointi, jolla standardin noudattamista valvotaan. Näissä auditoinneissa Satama alistaa toimintansa ulkopuolisen, puolueettoman arvioijan tarkasteltavaksi.

ISO-9001:2000 -sertifiointi takaa Sataman sitoutumisen tiettyihin prosesseihin, jotka liittyvät kaikkien tasojen päivittäisiin rutiineihin – myyntiin, toimintukseen ja henkilöstön kehittämiseen. Koska nämä prosessit on dokumentoitu, tietävät asiakkaammekin mitä vastinetta investoinnilleen saavat.





#### **4. Olennaiseen keskittyminen**

*(keskittyminen asiakkaan tarpeisiin, korkealaatuiseen toimitukseen, kustannustehokkuuteen ja ydinsaamiseen)*

Sataman organisaatiomallia uusittiin keväällä 2004 vastaamaan paremmin kasvaneen asiakaskunnan tarpeita ja parantamaan yhtiön valmiuksia kasvaa entistä asiakassuuntuneemmin. Uudessa rakenteessa töitä voidaan entistä paremmin jakaa asiantuntijoiden ja asiakastiimien välillä. Tämä parantaa Sataman tehokkuutta ja asiakastoimitusten laatua.

# Henkilöstö

**Asiantuntijapalveluita** tarjoavan yrityksen tärkein pääoma ovat osaavat ja motivoituneet ihmiset. Menestyäkseen ja kasvaakseen myös Sataman on oltava houkutteleva työnantaja kansainvälisille huippuosaajille ja henkilöstön on viihdyttävä hyvin työssään. Sataman henkilöstöjohtamisen tärkein tavoite onkin kehittää yhtiötä kaikin puolin toimivana ammattilaisten työyhteisönä, jossa henkilöstön osaaminen voi kehittyä ja jossa työilmapiiri on innostava ja innovatiivinen.

Sataman noin 300 työntekijästä valtaosa työskentelee Helsingissä. Yhtiön Tampereen ja Amsterdamin toimistot työllistävät molemmat noin 30 ja Turun toimipiste noin 10 digitaalisen palvelukehityksen ammattilaista. Sataman henkilöstö on kulttuuri-, koulutus- ja ammattitaitaustaltaan hyvin heterogeenistä, mikä tuo oman piristävän lisänsä arkipäivän toimintaan. Tavoitteet ovat kuitenkin kaikilla yhteneväiset – jatkuva halu kehittyä ja olla oman alansa huippuosaaja, halu luoda tarkoitukseenmukaisia ja innovatiivisia ratkaisuja sekä auttaa asiakasta ja samalla Satamaa menestymään.

## Haasteet motivoivat asiantuntijaa

Satamassa toteutettiin kesällä 2004 koko henkilöstön kattava Satama Vibes -työtyytyväisyystutkimus, jonka tulokset ovat vertailukelpoisia kaksi vuotta aiemmin

tehdyn kartoituksen kanssa. Kyselyn vastausprosentti oli 77, jota voi pitää erinomaisena. Kyselyyn tuli vastauksia hyvin tasaisesti eri työntekijäryhmistä.

Tutkimuksen tulokset kertovat selvästi myönteisestä kehityksestä Sataman henkilöstön työtyytyväisyydessä: 75 prosenttia vastaajista on joko tyytyväinen tai erittäin tyytyväinen työhönsä, kun kaksi vuotta sitten vastaava osuus oli selvästi pienempi. Enemmistölle vastaajista Satama merkitsee enemmän kuin työpaikkaa. Kolme neljästä satamalaisesta on iloinen ja ylpeä työpaikastaan, ja neljä viidestä voisi suositella Satamaa työnantajana. Optimismi Sataman työntekijöiden keskuudessa on lisääntynyt selvästi.

Sataman työntekijät motivoituvat Vibes-tutkimuksen mukaan eniten mahdollisuudesta käyttää omaa osaamistaan, riittävästä haasteista, hyvin tehdystä työstä ja hyvästä työilmapiiristä. Tutkimuksen mukaan nämä motivaatiotekijät myös toteutuivat yhtä hyvin tai paremmin kuin kaksi vuotta aiemmin.

## Asiakaslähtöistä henkilöstön kehittämistä

Sataman organisaatiomallia uusittiin keväällä 2004 vastaamaan paremmin kasvaneen asiakaskunnan tarpeita ja parantamaan yhtiön valmiuksia kasvaa entistä

asiakassuuntautuneemmin. Uudessa rakenteessa voidaan entistä paremmin jakaa töitä asiantuntijoiden ja asiakastiimien välillä, ja toimintamalli onkin jo osoittanut tehokkuutensa. Satama on henkilöstöjohtamisen näkökulmasta yritys, jonka organisaatiomalli ja henkilöstöjohtamisen prosessit mahdollistavat nopean ja hallitun kasvun myös kansainvälisesti.

Alansa edelläkävijänä Satama on painottanut kompetenssikehityksessä sisäistä koulutusta, työssä oppimista, tutorointia ja mentorointia. Panostamme paljon myös uusien työntekijöiden perehdytyksen sujuvuuteen, jolloin esimerkiksi yritysostojen kautta Satamaan tuleva uusi henkilöstö voi nopeasti siirtyä toimimaan osana laajempaa kokonaisuutta. Vuoden 2004 aikana toteutetuilla yritysostoilla Sataman palvelukseen tulleiden sulautuminen yhtiön toimintaan sujui hyvin.

Osaamisen kehittämisen mittavin yksittäinen toimenpide vuonna 2004 liittyi myyntitaitojen ja muiden asiakaspalvelutyön taitojen kehittämiseen – kymmeniä asiakasvastaavia, myyjiä ja muita asiakastiimien avainhenkilöitä osallistui yhteensä yli viisipäiväiseen koulutukseen. Lisäksi vuoden mittaan toteutettiin teknologiaan (mm. Vignette, Symbian) sekä projektitoimitusten laatuun liittyvää koulutusta. Sisäisen koulutuksen arvostus on Satamassa korkealla, sillä kurssipalautteissa

annettujen arvosanojen keskiarvo on säännöllisesti yli neljä asteikolla yhdestä viiteen.

### Kehitysmahdollisuuksia konkareille

Henkilöstön kehittämisen haasteet Satamassa liittyvät pitkään yhtiössä työskennelleiden urakehitysmahdollisuuksiin Sataman sisällä ja kapeiden erityisosaamisalueiden rekrytointeihin.

Satamassa työskentelee suuri joukko sitoutuneita asiantuntijoita, jotka ovat olleet yhtiön palveluksessa yli viiden vuoden ajan ja työskennelleet digitaalisten asiantuntijapalveluiden parissa yli seitsemän vuotta. Tämä on erittäin pitkä aika nuorella toimialalla. Näillä konkareilla onkin tarjottavanaan arvokasta osaamista Sataman asiakkaille. Satamassa on tiedostettu pitkään yhtiössä työskennelleiden avainhenkilöiden työmotivaation ylläpitämisen tärkeys yhtiön ja asiakasyhteistyön kehittämisen kannalta, ja heille pyritään tarjoamaan

jatkuvasti uusia haasteita. Tarjous- ja projektityöskentely uusien asiakkaiden ja toimialojen parissa sekä mielenkiintoiset kehityshankkeet antavat kokeneimmille satamalaisille mahdollisuuden uudistua työssään.

Laaja-alaisen suunnittelu- ja palvelukehitysoaamisen lisäksi Sataman asiakasprojekteissa tarvitaan silloin tällöin kapeiden erityisalueiden asiantuntijoita, joiden löytäminen rekrytointimarkkinoilta on toisinaan haastavaa. Satama varmistaa hyvän osaamisen tason asiakasprojekteissa ensisijaisesti kouluttamalla omia asiantuntijoitaan jatkuvasti. Kysyntävaihteluiden tasaamiseksi solmimme myös pitkäaikaisia ja tiiviitä suhteita alihankkijoiden ja kumppaneiden kanssa.

### Hyvä työnantajamaine

Sataman vuonna 2003 saavuttama kymmenes sija Paras työpaikka -kilpailussa nosti yhtiön mainetta hyvänä työnantajana. Sataman kiinnostavuudesta alan

ammattilaisten keskuudessa kertovat muun muassa ne yli 1800 työpaikkahakemusta, jotka vastaanotimme vuonna 2004. Työntekijöiden vaihtuvuus, 12 prosenttia, on alan keskitasoa. Satamasta lähteneet ovat sijoittuneet uusien työnantajien organisaatioissa pääsääntöisesti huippuammattilaisten paikoille. Heihin myös pidetään reunion-hengessä yhteyttä heidän Satamasta poistumisensa jälkeenkin. Hyvä työnantajamaine heijastuu myös siinä, että moni Satamasta lähtenyt palaa takaisin.

Alan edelläkävijäyritykselle ominaisten haasteellisten asiakastöiden, oman osaamisen kehittämismahdollisuuksien ja kansainvälisen toiminnan lisäksi Satama voi tarjota työntekijöilleen myös hyvän työpaikkahengen. Tätä edustaa ehkä parhaiten henkilöstön pyrittämä ja Sataman tukema Body&Soul -toiminta, joka nimensä mukaisesti tarjoaa virikettä niin mielelle kuin helle: elokuvia, liikuntaa ja muita elämyksiä.

#### HENKILÖSTÖJAKAUMA

Työsuhteen laatu	2004
Vakituinen, kokoaikainen	89 %
Vakituinen, osa-aikainen	5 %
Määräaikainen, kokoaikainen	4 %
Määräaikainen, osa-aikainen	2 %

#### Työnkuva

Laskuttavassa roolissa	92 %
Liiketoiminnan kehitys	37 %
Luova suunnittelu	31 %
Teknologia	32 %
Hallinnollisessa roolissa	8%

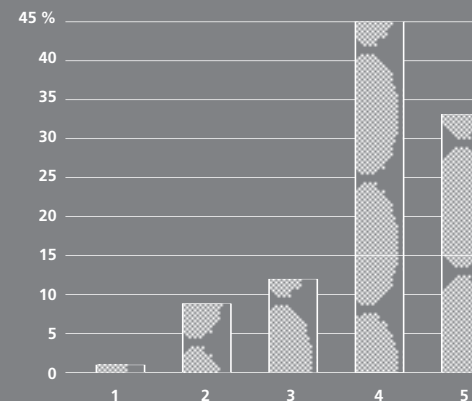
#### Sukupuolijakauma

Miehiä	71 %
Naisia	29 %

#### HENKILÖSTÖTYTYTYVÄISYYS

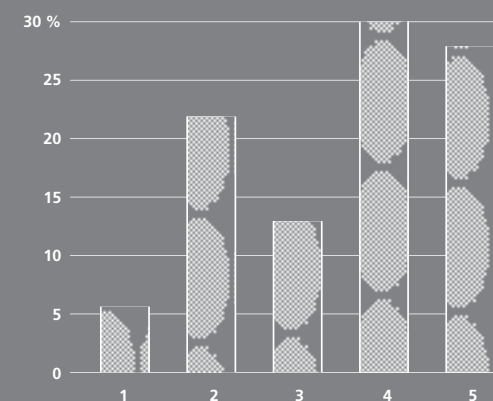
Olen iloinen ja ylpeä työpaikastani Satamassa

1 täysin eri mieltä, 5 täysin samaa mieltä



Satama on minulle enemmän kuin työpaikka

1 täysin eri mieltä, 5 täysin samaa mieltä



# Yhteiskuntavastuu

**Satama haluaa osaltaan** olla vastuullinen toimija yhteiskunnassa. Olemme todenneet, että taloudellisen menestyksen ja henkilöstömme hyvinvoinnista huolehtimisen ohella pystymme parhaiten vaikuttamaan yhteiskunnan kehittämiseen jakamalla osaamistamme. Tässä työssä tärkeimpiä yhteistyökumppaneitamme ovat taiteen ja tieteen oppilaitokset.

## Yhteistyötä oppilaitosten ja urheilijoiden kanssa

Satama on jo usean vuoden ajan tehnyt opetusyhteistyötä Helsingin kauppakorkeakoulun ja Taideteollisen korkeakoulun kanssa. Yhteistyön muotoja ovat Sataman asiantuntijoiden vierailuluennot ja HKKK:n informaatioteknologian kesäohjelma. HKKK:n opetusta ja tutkimusta olemme tukeneet myös sponsorioimalla viiden vuoden ajan elektronisen kaupan professuuria. Satama tarjoaa mahdollisuuksien mukaan alalle aikoville opiskelijoille harjoittelu- ja lopputyöpaikkoja.

Osana yhteiskunnallista vaikuttamistaan Satama tukee myös harkitusti kulttuuria, urheilua ja yleishyödyllisiä järjestöjä omalla työllään. Olemme toteuttaneet muun muassa kulttuuritahojen (esimerkiksi [www.huskyrescue.co.uk](http://www.huskyrescue.co.uk)) verkkosivustoja ja näin auttaneet

lahjakkaita suomalaisia eteenpäin urallaan. Nämä usein vapaamuotoiset projektit (esimerkiksi [www.kallepalander.com](http://www.kallepalander.com) ja [www.rovanpera.com](http://www.rovanpera.com)) ovat myös Sataman omille suunnittelijoille hyvä mahdollisuus kehittää osaamistaan ja ilmaisuaan yritysasiakasprojektien välissä.

## ISO 9001 -sertifikaatti takaa toimitusprosessin laadun

Satama noudattaa toiminnassaan vastuullisia ja eettisesti kestäviä toimintatapoja, joita kehitetään yhteiskunnan vaatimusten muuttuessa. Tärkein sidosryhmämme kestävien toimintatapojen kehittämisen näkökulmasta ovat asiakkaamme. Uskomme, että keskittymällä toiminnassamme lisäarvon tuottamiseen asiakkaillemme myös henkilöstömme hyvinvointi kasvaa.

Viime vuosina olemme järjestelmällisesti kiinnittäneet huomiota toimintamme laadun kehittämiseen. Tästä työstä Satamalle on Suomessa on myönnetty ISO 9001 -laatusertifikaatti vuodesta 2003 lähtien. Sitoutumalla vuosittain auditoitavan ISO-standardin vaatimukseen Satama voi taata myynti-, toimitus- ja kompetenssiprosessiensä olevan jatkuvasti tasalaatuisia ja ennustettavia. Tästä on asiakkaille selkeää etua.

## Hyvä hallintotapa

Viestinnässä kaikkien sidosryhmiemme kanssa pyrimme avoimuuteen, tasapuolisuuteen ja täsmällisyyteen. Hallinnossaan Satama soveltaa Helsingin Pörsin, Keskuskauppakamarin ja Elinkeinoelämän keskusliiton laatimaa Corporate Governance -suositusta, jossa on määritelty hyvä hallintotapa suomalaiselle pörssiyhtiölle.

# Case HKKK



“Haluaamme olla mukana kehittämässä toimialaa ja kouluttamassa tulevaisuuden tekijöitä ja ostajia.”

**ANTTI LEINO**  
**LUOVA JOHTAJA**  
**SATAMA INTERACTIVE**

## Kauppatieteilijät uuden median opissa

Satama Interactive osallistui vuonna 2004 aktiivisesti Helsingin kaupakorkeakoulun informaatioteknologia-ohjelman kesäopetukseen. Ohjelman tavoitteena oli antaa opiskelijoille teorian rinnalle omakohtaista, käytännönläheistä kokemusta digitaalisista palveluista. Satama oli mukana kouluttamassa tulevia liikkeenjohdajia jo neljättä kertaa.

- Teoriaopintojen ohella opintokokonaisuuteen kuuluivat olennaisena osana yrityksille tilaustyönä tuotettavat projektit. Yksi näistä oli Sataman tilaama mobiilipalvelun prototyyppi, jonka neljän opiskelijan ryhmä suunnitteli ja toteutti Sataman omaa käyttöä varten. Opintokokonaisuuden päämääränä oli antaa opiskelijoille hyvät valmiudet toimia digitaalisten palveluiden kehityshankkeissa – olivatpa he sitten tuottajan, projektipäällikön tai ostajan roolissa.
- Sekä opiskelijat, kaupakorkeakoulu että Satama ovat kokeneet yhteistyön kesäopetuksessa hedelmälliseksi. Sataman luova johtaja Antti Leino, joka vastasi opetusohjelman Content & Media -kokonaisuudesta, toteaa opetusyhteistyön olevan Satamalle luonteva ja palkitseva tapa kantaa yhteiskuntavastuutaan.

# Hallintokäytäntö

**Satama Interactive Oyj** (Satama) on Suomessa rekisteröity ja Helsingissä kotipaikkaansa pitävä julkinen osakeyhtiö. Sataman johtamista ohjaavat Suomen lait ja yhtiöjärjestys, joiden mukaisesti valvonta ja hallinto on jaettu yhtiökokouksen, hallituksen ja toimitusjohtajan kesken.

Satama otti käyttöön HEX Oyj:n, Keskuskauppakamarin ja Teollisuuden ja Työnantajain Keskusliiton laatiman Corporate Governance -suosituksen 1.7.2004.

Alla oleva teksti on tiivistelmä Sataman hallintokäytännöstä. Täydelliset tiedot esitellään yhtiön sijoittajasivuilla osoitteessa <http://investors.satama.com>.

## Yhtiökokous

Varsinainen yhtiökokous pidetään kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä; Satamassa yleensä maaliskuussa. Hallitus kutsuu yhtiökokouksen koolle ja päättää sen pitämisaikasta ja -ajasta. Kutsu yhtiökokoukseen annetaan osakkeenomistajille tiedoksi ilmoituksella, joka julkaistaan ainakin kahdessa yhtiökokouksen määräämässä lehdessä aikaisintaan kaksi kuukautta ja vähintään seitsemäntoista päivää ennen yhtiökokousta.

Yhtiökokous valitsee Sataman hallituksen ja tilintarkastajat, päättää näiden palkkioista ja myöntää yhtiön johdolle vastuuvapauden. Yhtiökokouksessa käsiteltävät asiat ja osakkaiden osallistumisoikeus määritellään Sataman yhtiöjärjestyksessä ja yhtiökokouksutsussa.

Hallitus kutsuu koolle ylimääräisen yhtiökokouksen, kun katsoo siihen olevan aihetta tai kun laki sitä edellyttää.

## Hallitus

Varsinainen yhtiökokous valitsee Sataman hallitukseen kolmesta kahdeksaan jäsentä. Hallituksen jäsenten toimikausi päättyy seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä. Hallitus valitsee keskuudestaan puheenjohtajan. Vuodesta 2004 hallituksen puheenjohtaja on ollut Jussi Länsiö.

Hallitus huolehtii Sataman hallinnosta, toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä ja siitä, että kirjanpito on lainmukainen ja tilinpäätös laaditaan säännösten mukaisesti. Sataman hallitus päättää yhtiön strategias- ta ja muista laajakantoisista asioista, kuten yritysjärjestelyistä ja merkittävistä investoinneista. Hallitus nimittää yhtiön toimitusjohtajan ja päättää hänelle maksettavista korvauksista, eduista sekä toimitusjohtajan ehdosta.

## Toimitusjohtaja

Sataman toimitusjohtaja on Jan Sasse. Hän vastaa yhtiön operatiivisesta hallinnosta lainsäädännön sekä hallituksen antamien ohjeiden mukaisesti ja sen määräysvallan alaisuudessa.

Toimitusjohtaja Sasse vastaa suoraan strategian suunnittelusta, toteutuksesta ja sen mukaisista investoinneista sekä siitä, että kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito luotettavasti järjestetty. Hänen vastuullaan ovat myös kirjanpidon, laskennan ja raportoinnin järjestäminen käytännössä. Näiden lisäksi toimitusjohtajan suorassa alaisuudessa toimivat Sataman sijoittajasuhde-, viestintä- ja markkinointifunktiot.

Toimitusjohtaja valvoo johtotason henkilöitä koskevia päätöksiä sekä tärkeitä operatiivisia päätöksiä. Hän valvoo myös, että konsernin tytäryhtiöissä toimitaan emoyhtiön etujen mukaisesti ja toteutetaan konsernin strategiaa.

Hallitus hyväksyy toimitusjohtajan ja hänen välittömien alaistensa palkkaustason sisältäen bonusten määrätymisperusteet sekä optiojärjestelmien allokaatiot.

Sataman toimitusjohtajan bonukset määräytyvät vuositasolla. Tavoiteasetanta perustuu yrityksen tulokseen, myyntitavoitteisiin, asiakastytyväisyyteen,

henkilöstön kehittämiseen sekä joihinkin henkilökoh-  
tasiin laatutavoitteisiin. Toimitusjohtajalle vuonna  
2004 maksetun palkan, palkkioiden ja luontoisetujen  
yhteismäärä oli 187 386 euroa. Hänen osake- ja optio-  
omistuksensa on esitelty verkossa.

Toimitusjohtaja Jan Sassen toimisopimuksen irtisano-  
misaika on kuusi kuukautta. Mikäli toimisuhte päättyy  
ilman toimitusjohtajan tuottamusta, maksetaan hänel-  
le kahdentoista kuukauden palkkaa vastaava irtisano-  
misajan korvaus. Toimitusjohtajan oikeus siirtyä tehtä-  
västään eläkkeelle määräytyy kulloinkin voimassaole-  
van lainsäädännön mukaisesti ja ehdoin.

### Operatiivinen johto

Sataman liiketoiminnan johtamisesta vastaa toimitus-  
johtaja johtoryhmän avulla. Toimitusjohtajan varamies  
on operatiivinen johtaja Risto Koivula. Koivula on joh-  
toryhmän jäsen, ja hänen vastuullaan ovat mm. Sata-  
man kompetenssien kehitys ja toimitusprosessi.

Sataman Suomesta johdettava liiketoiminta on jaet-  
tu kolmeen asiakaslähtöiseen liiketoimintayksikköön.  
Liiketoimintayksiköiden johtajat kuuluvat Sataman  
johtoryhmään. Satama Amsterdamin paikallisesta lii-  
ketoiminnasta ja operaatioista vastaavat johtajat eivät  
ole konsernin johtoryhmän jäseniä. He osallistuvat laa-  
jennetun johtoryhmän työskentelyyn.

Johtoryhmään kuuluvat lisäksi talousjohtaja sekä lii-  
ketoiminnan kehityksestä ja palvelukehityksestä vas-  
taavat johtajat.

Johtoryhmän tehtäviin kuuluu strategian suunnitte-  
lu ja toteuttaminen, liiketoiminnan ohjaus, tulosseu-  
ranta, vuosisuunnittelu sekä investointien, yritysoston-  
jen ja ryhmän kannalta merkittävien toiminnan muu-  
tossuunnitelmien käsittely. Johtoryhmä kokoontuu ker-  
ran viikossa.

### Sisäinen valvonta

Sataman johto ja valvonta jakautuvat yhtiökokouksen,  
hallituksen ja toimitusjohtajan kesken. Sisäisellä valvon-  
nalla tarkoitetaan kaikkia niitä toimintatapoja, järjes-  
telmiä ja menetelmiä, joiden avulla yhtiön johto pyrkii

varmistamaan tehokkaan, taloudellisen ja luotettavan  
toiminnan.

Vastuu sisäisen valvonnan järjestämisestä on Sata-  
man hallituksella. Hallitus hyväksyy yhteiset suuntavii-  
vat koko konsernin sisäiselle valvonnalle. Hallitus arvi-  
oi vähintään kerran vuodessa konsernin sisäisen val-  
vonnan tilan. Operatiivisesta liiketoiminnasta huolehtii  
toimitusjohtaja johtoryhmän avulla. Sisäisestä valvon-  
nasta vastaa yhtiön ylin johto, ulkoisesta tarkastukses-  
ta vastaavat tilintarkastajat ja sisäisestä tarkastuksesta  
vastaavat sisäiset tarkastajat.

### Riskien hallinta

Sataman liiketoimintaan, tulokseen ja pörssiarvoon vai-  
kuttavat riskitekijät voidaan jakaa neljään pääkategorii-  
aan: markkina- ja liiketoimintariskit, henkilöstöön liitty-  
vät riskit, teknologia- ja tietoturvariskit sekä rahoitusris-  
kit. Muiden riskien haitallista vaikutusta vastaan Satama  
on pyrkinyt suojautumaan kattavilla vakuutusopimuk-  
silla. Vakuutusten kattavuus, vakuutusarvot sekä oma-  
vastuut tarkistetaan vuosittain yhdessä vakuutusyhtiön  
kanssa. Satama tekee operatiiviseen toimintaansa liitty-  
en jatkuvaa riskikartoitusta ja pyrkii suojautumaan tun-  
nistetuilta riskitekijöiltä parhaalla mahdollisella tavalla.

### Sisäinen tarkastus

Sisäisen tarkastuksen tehtävänä on järjestelmällistä lä-  
hestymistapaa käyttäen arvioida Sataman riskienhal-  
linta-, valvonta- sekä johtamis- ja hallintoprosesseja ja  
edistää niiden kehittämistä.

Sisäisen tarkastuksen palvelut ostetaan Sataman hal-  
lituksen valitsemalta ulkopuoliselta, riippumattomalta,  
ammattitaitoiselta ja riittävästi resursoidulta palvelun  
tarjoajalta Tuokko Tilintarkastus Oy:ltä (PKF Internatio-  
nal). Hallitus vastaa siitä, että sisäinen tarkastus on tar-  
koituksenmukainen ja voi toimia riippumattomasti.

### Tilintarkastaja

Yhtiöjärjestyksen mukaan yhtiökokous valitsee Sata-  
man tilintarkastajat. Valittavan tilintarkastusyhteisön  
on oltava Keskuskauppakamarin hyväksymä tarkastus-

yhteisö. Tällä hetkellä Sataman tilintarkastajayhteisö on  
KHT-yhteisö PricewaterhouseCoopers Oy. Päävastuul-  
linen tilintarkastaja on KHT Kari Miettinen.

### Sisäpiirihallinto

Sataman sisäpiiriläiset noudattavat yrityksen omaa si-  
säpiiriohjeistoa, joka pohjautuu Helsingin Pörssin sään-  
nösten sisäpiiriohjeeseen.

Satama-konsernissa ns. suljettu ikkuna (aika ennen  
tulostiedotteiden julkistamista, jona pysyvät sisäpiiriläi-  
set eivät käy kauppaa yhtiön osakkeilla) on 21 vuoro-  
kautta. Sataman sisäpiiriohjeisto edellyttää, että pysy-  
vät sisäpiiriläiset ilmoittavat etukäteen kaupankäyntiai-  
keistaan yhtiön sisäpiirivastaavalle. Ohjeisto suosittaa  
hankkimaan yhtiön osakkeita vain pitkäaikaisiksi sijoit-  
tuksiksi ja ajoittamaan mahdollisen kaupankäynnin yhtiön  
osakkeella mahdollisimman pian osavuosi- ja tilin-  
pääätöskatsausten julkistamisen jälkeen.

Sataman sisäpiiri on laajempi kuin arvopaperimarkki-  
nalaki edellyttää. Lakisääteisten henkilöiden lisäksi sii-  
hen kuuluvat emoyhtiö Talentum Oyj:n hallitus, Sata-  
man johtoryhmän jäsenet, toimitusjohtajan sihteeri  
sekä sellaiset mm. taloushallinnosta, raportoinnista  
ja viestinnästä vastaavat henkilöt Satamassa ja emoyhtiö  
Talentumissa, jotka tehtävissään säännöllisesti saa-  
vat tietoa, joka voisi olennaisesti vaikuttaa yhtiön osak-  
keen arvoon. Sataman sisäpiirivastaava on yhtiön talous-  
johtaja Martti Ojala. Sisäpiirirekisteriä ylläpidetään  
Suomen Arvopaperikeskus Oy:n SIRE-järjestelmässä.

Pysyvään sisäpiiriin kuuluvien henkilöiden osake- ja  
optio-omistukset ovat verkossa.



# Hallitus

**Sataman yhtiöjärjestyksen** mukaan varsinainen yhtiökokous valitsee Sataman hallitukseen kolmesta kahdeksaan jäsentä, joista enemmistön tulee olla yhtiöstä riippumattomia. Hallituksen jäsenten toimikausi päättyy seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättyessä.

Vuonna 2004 Sataman yhtiökokous valitsi yhtiön hallitukseen viisi jäsentä. Yhtiöjärjestyksen mukaisesti hallitus valitsi keskuudestaan puheenjohtajan. Vuodesta 2004 hallituksen puheenjohtajana on ollut Jussi Länsiö.

Sataman hallituksen jäsenten palkitsemisesta päättää varsinainen yhtiökokous. Hallituksen jäsenet eivät ole mukana yhtiön osakepohjaisissa kannustejärjestelmissä. Tiedot hallituksen palkitsemisesta on julkaistu Sataman sijoittajasivuilla osoitteessa <http://investors.satama.com/index/Hallintokaytanta.html>.

Sataman hallituksen työskentelyä ohjaa työjärjestys, joka on hyväksytty yhtiön hallituksessa 17.6.2004. Työjärjestys täydentää hallituksen toiminnassa noudatet-

tavia muita säännöksiä, joista keskeisiä ovat osakeyhtiölaki, arvopaperimarkkinalaki ja yhtiöjärjestys. Yhtiö noudattaa lisäksi Helsingin arvopaperipörssin sääntöjä, mukaan lukien HEX Oyj:n, Elinkeinoelämän keskusliiton ja Keskuskauppakamarin suositusta listayhtiöiden hallinnointi- ja ohjausjärjestelmistä.

Hallituksen työjärjestyksessä on lisäksi määritelty:

- hallituksen muut keskeiset tehtävät
- puheenjohtajan erityistehtävät
- hallituksen jäsenten perehdyttäminen ja riippumattomuus sekä toiminnan arviointi
- kokouskäytäntö ja -materiaalit ja pöytäkirja sekä kokosten välillä jäsenille toimitettava materiaali.

Sataman hallitus päivittää ja muuttaa työjärjestystä tarvittaessa. Seuraavan kerran hallitus tarkastaa työjärjestyksen valintaansa seuraavan yhtiökokouksen jälkeen.



## Jussi Länsiö

Hallituksen puheenjohtaja, riippumaton jäsen vuodesta 2004

Syntymävuosi: 1952

Koulutus: Ekonomi

Päätoimi: Hallitusammattilainen

## Keskeinen työkokemus

Scottish & Newcastle Plc, johtoryhmän jäsen 2002–2003

Hartwall Oyj, toimitusjohtaja 1994–2003

Langnese-Iglo GmbH/Unilever Germany, markkinointijohtaja 1992–1994

Jalostaja Oy Huhtamäki, toimitusjohtaja 1983–1992

Huhtamäki Oy, markkinointi- ja myyntitehtävät 1978–1983

## Muut samanaikaiset luottamustoimet

Talentum Oyj, hallituksen puheenjohtaja 2004–

Elisa Oyj, hallituksen jäsen 2004–

Solifer-Polar Ab, hallituksen jäsen 2004–

Lumene Oy, hallituksen puheenjohtaja 2003–

Mezera Oy, hallituksen puheenjohtaja 2000–

J.L. Westement Oy, hallituksen puheenjohtaja 1998–

## Omistukset yhtiössä

Ei omistuksia yhtiössä

Työjärjestys on julkaistu kokonaisuudessaan Sataman sijoittajasivuilla osoitteessa:

<http://investors.satama.com/index/Hallintokaytanta.html>.



### **Manne Airaksinen**

Hallituksen riippumaton jäsen vuodesta 2004  
 Syntymävuosi: 1966  
 Koulutus: Oikeustieteiden kandidaatti  
 Päätoimi: Elinkeinoelämän keskusliitto, johtava asiantuntija

#### **Keskeinen työkokemus**

Oikeusministeriö, lainsäädäntöneuvos 1993–2005  
 Helsingin yliopisto, kansainvälisen talousoikeuden instituutti, tutkija 1992–1993  
 Headline-yhtiöt, lakimies 1990–1992  
 Konsultti, 1992–  
 Julkaissut useita kirjoja kilpailu- ja yhtiöoikeudesta sekä oikeustieteellisiä artikkeleita. Airaksisen työtehtäviin kuuluu myös mm. työryhmien puheenjohtajuuksia ja jäsenyyksiä, välimesoikeuksia ja luennointia.

#### **Muut samanaikaiset luottamustoimet**

Talentum Oyj, hallituksen jäsen 2003–

#### **Omistukset yhtiössä**

Ei omistuksia yhtiössä



### **Ami Hasan**

Hallituksen riippumaton jäsen vuodesta 1997  
 Syntymävuosi: 1956  
 Koulutus: Ylioppilas  
 Päätoimi: Hasan & Partners Finland Oy, hallituksen puheenjohtaja

#### **Keskeinen työkokemus**

Hasan & Partners Oy, toimitusjohtaja 1991–1999  
 a/h/p Brindfors Oy, hallituksen puheenjohtaja 1987–1991  
 Mainostoimisto alakari/hasan/partners oy, toimitusjohtaja 1984–1987

#### **Muut samanaikaiset luottamustoimet**

Marketing Clinic Oy, hallituksen jäsen 2004–  
 Esaton Oy, hallituksen jäsen 2000–  
 Sibelius Akatemian tukisäätiö, hallituksen jäsen 1999–

#### **Omistukset yhtiössä**

Omistaa 7 000 osaketta



### **Samu Mielonen**

Hallituksen riippumaton jäsen vuodesta 1997  
 Syntymävuosi: 1970  
 Koulutus: Taiteiden maisteri  
 Päätoimi: Antimatter Design Oy, toimitusjohtaja

#### **Keskeinen työkokemus**

Taideteollinen korkeakoulu, tutkimus- ja opetustehtävissä 1996–2004  
 Antimatter Design, osakas 1997–  
 Interweb Design Oy, osakas 1995–1997

#### **Muut samanaikaiset luottamustoimet**

Antimatter Design Oy, hallituksen jäsen 1998–

#### **Omistukset yhtiössä**

Omistaa 166 500 osaketta



### **Harri Roschier**

Hallituksen jäsen vuodesta 2002  
 Hallituksen puheenjohtaja 1997–2002  
 Harri Roschier ei päätoimensa vuoksi ole riippumaton hallituksen jäsen.  
 Syntymävuosi: 1957  
 Koulutus: KTM  
 Päätoimi: Talentum Oyj, toimitusjohtaja

#### **Keskeinen työkokemus**

Oy Talentum Ab, Tekniikka&Talous, yksikönjohtaja 1991–1992  
 Erikoislehdet Oy, markkinointijohtaja 1988–1991  
 Skimbaaja Ky, toimitusjohtaja 1983–1988

#### **Muut samanaikaiset luottamustoimet**

Rostek Oy, hallituksen puheenjohtaja 1998–  
 Aikakauslehtien Liitto, hallituksen jäsen 1996–  
 Levikintarkastus Oy, jäsen, 1996–  
 Ilmoittelun yhteisneuvosto IYN, jäsen 1996–  
 Viestintätyönantajat, Kustantajaryhmän johtokunnan jäsen 1997–

#### **Omistukset yhtiössä**

Omistaa 7 000 osaketta.

# Operatiivinen johto



## Jan Sasse

Toimitusjohtaja  
Syntymävuosi: 1967  
Koulutus: KTM, Helsingin kauppakorkeakoulu

### Työhistoria

Satama Interactive, toimitusjohtaja 10/2001–  
Satama Interactive, kansainvälisten toimintojen  
johtaja 4/2001–10/2001  
Satama Deutschland GmbH, toimitusjohtaja  
11/1999–4/2001  
Arthur Andersen Business Consulting Oy,  
Senior Manager 8/1996–11/1999  
Arthur Andersen Management Beratung  
GmbH, Senior Consultant 8/1995–8/1996  
Arthur Andersen Oy, Senior 9/1991–8/1995  
Kone Oyj, Business Controller 8/1989–4/1991

### Omistukset yhtiössä

Osakkeet 500 kpl  
Optiot 2002 275 087 kpl  
Optiot 2003 100 000 kpl



## Tuomas Airisto

Kehitysjohtaja  
Syntymävuosi: 1969  
Koulutus: KTM, Turun kauppakorkeakoulu

### Työhistoria

Satama Interactive, kehitysjohtaja 04/2004–  
Satama Interactive, johtaja 01/2000–04/2004  
Satama Interactive, Business Controller  
10/1999–01/2000  
Outokumpu Oyj, Controller  
02/1997–10/1999  
SVH Coopers & Lybrand Oy, tilintarkastaja  
05/1994–02/1997

### Omistukset yhtiössä

Osakkeet 2 000 kpl  
Optiot 2002 54 000 kpl  
Optiot 2003 50 000 kpl



## Katri Harra-Salonen

Johtaja  
Syntymävuosi: 1969  
Koulutus: DI, Teknillinen korkeakoulu

### Työhistoria

Satama Interactive, Director 08/2000–  
Satama Interactive, Consulting Competence  
Leader 03/2000–08/2000  
Satama Interactive, Senior Consultant  
08/1999–03/2000  
Gemini Consulting Oy, Senior Consultant  
01/1999–07/1999  
SIAR-Bossard, konsultti ja seniorikonsultti  
03/1995–12/1998

### Omistukset yhtiössä

Osakkeet 8 900 kpl  
Optiot 2002 50 000 kpl  
Optiot 2003 50 000 kpl



## Minna Häkkinen

Johtaja, palvelukehitys  
Syntymävuosi: 1969  
Koulutus: YO-markkinointimerkonomi

### Työhistoria

Satama Interactive, Director, Service Innovation  
04/2004–  
Satama Interactive, Group Director  
03/2000–03/2004  
Satama Interactive, Key Account Manager  
11/1997–02/2000  
Computer 2000 Finland Oy,  
tuoteryhmäpäällikkö 3/1996–11/1997  
Computer 2000 Finland Oy, tuotepäällikkö  
11/1993–02/1996

### Omistukset yhtiössä

Osakkeet 9 539 kpl  
Optiot 2002 50 000 kpl  
Optiot 2003 100 000 kpl



### **Timo Julkunen**

Johtaja  
 Syntymävuosi: 1969  
 Koulutus: KTM, Jyväskylän yliopisto

### **Työhistoria**

Satama Interactive, Director 02/2003–  
 Satama Interactive, Group Director 04/2001–  
 01/2003  
 Satama Interactive, Key Account Manager  
 06/2000–04/2001  
 Satama Interactive, Project Manager  
 05/1999–5/2000  
 Oy Radiolinja Ab, New Business Development  
 1998–1999  
 Safematic Oy, Business Developer  
 1996–1998

### **Omistukset yhtiössä**

Osakkeet 200 kpl  
 Optiot 2002 52 000 kpl  
 Optiot 2003 100 000 kpl



### **Risto Koivula**

Operatiivinen johtaja  
 Syntymävuosi: 1968  
 Koulutus: DI, Teknillinen korkeakoulu

### **Työhistoria**

Satama Interactive, operatiivinen johtaja  
 03/2004–  
 Satama Interactive, Country Manager -Finland  
 05/2000–03/2004  
 Satama Interactive, teknologiajohtaja  
 07/1998–05/2000  
 Otaverkko Oy, R&D Manager  
 03/1998–07/1998  
 Edita Oy, Elektroniset julkaisut -yksikön  
 päällikkö 01/1996–03/1998  
 Edita Oy, ohjelmistosuunnittelija  
 05/1992–12/1995

### **Omistukset yhtiössä**

Osakkeet 2 500 kpl  
 Optiot 2002 50 000 kpl  
 Optiot 2003 100 000 kpl



### **Martti Ojala**

Talusojohtaja, CFO  
 Syntymävuosi: 1952  
 Koulutus: Ekonomi, Helsingin kauppakorkeakoulu

### **Työhistoria**

Satama Interactive, talusojohtaja 11/1997–  
 Vakuutusosakeyhtiö Garantia, yhteysjohtaja  
 05/1994–11/1997  
 Scribona Suomi Oy, talusojohtaja  
 05/1987–05/1994  
 Digital Equipment Corporation Oy,  
 myyntineuvottelija 12/1985–05/1987  
 Digital Equipment Corporation Oy,  
 Controller 02/1981–12/1985

### **Omistukset yhtiössä**

Osakkeet 120 000 kpl  
 Optiot 2002 50 000 kpl  
 Optiot 2003 50 000 kpl



### **Anni Ronkainen**

Johtaja  
 Syntymävuosi: 1966  
 Koulutus: KTM, Vaasan yliopisto

### **Työhistoria**

Satama Interactive, johtaja 04/2001–  
 Satama Interactive, johtava konsultti  
 08/2000–04/2001  
 Satama Interactive, senior konsultti  
 09/1999–08/2000  
 Publicis-Törmä Oy, Group Account Director  
 01/1996–09/1999  
 Consumer Compass Oy, tutkimuspäällikkö,  
 tutkimusjohtaja 01/1992–01/1996

### **Omistukset yhtiössä**

Osakkeet 300 kpl  
 Optiot 2002 52 000 kpl  
 Optiot 2003 50 000 kpl

# Tietoa sijoittajille

## Tulostiedotteet ja yhtiökokous vuonna 2005

Satama Interactive Oyj tiedottaa taloudellisesta kehityksestään vuonna 2005 neljännesvuosittain:  
tammi-maaliskuu 2005 keskiviikkona 27.4.2005,  
tammi-kesäkuu torstaina 4.8.2005 ja  
tammi-syyskuu keskiviikkona 26.10.2005.

Satama Interactive Oyj:n varsinainen yhtiökokous pidetään keskiviikkona 30.3.2005 klo 14.00 alkaen yhtiön pääkonttorissa.

Sataman pörssitiedotteet ovat luettavissa yhtiön sijoittajasivuilla internetissä osoitteessa:  
<http://investors.satama.com>.

Vuosikertomuksia ja tiedotteita voi tilata puhelimitse Pauliina Henttoselta numerosta 0207 581 532 tai sähköpostilla osoitteesta [investors@satama.com](mailto:investors@satama.com) tai rekisteröitymällä yhtiön postituslistalle internetissä osoitteessa:  
[http://investors.satama.com/ota\\_yhteytta.html](http://investors.satama.com/ota_yhteytta.html)

## Konsernin pääkonttori

Satama Interactive Oyj  
Henry Fordin katu 6, 00150 Helsinki  
puh. 0207 581 581  
fax. 0207 581 899  
sähköposti: [investors@satama.com](mailto:investors@satama.com)

## Paikalliset toimistot

Satama Amsterdam B.V.  
Poeldijkstraat 4, 1059 VM Amsterdam  
The Netherlands  
puh. +31 20 663 7769  
fax. +31 20 668 1468  
sähköposti: [amsterdam@satama.com](mailto:amsterdam@satama.com)

Satama Finland Oy  
Henry Fordin katu 6, 00150 Helsinki  
puh. 0207 581 581  
fax. 0207 581 899  
sähköposti: [helsinki@satama.com](mailto:helsinki@satama.com)

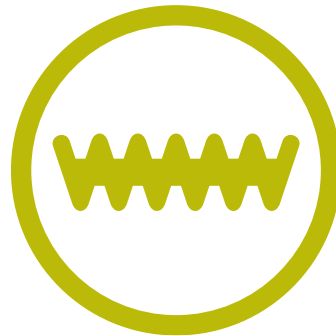
Yliopistonkatu 58 B, 33100 Tampere  
puh. 0207 581 581  
fax. 0207 581 894  
sähköposti: [tampere@satama.com](mailto:tampere@satama.com)

Old Mill, Ruukinkatu 4, 20540 Turku  
puh. 0207 581 581  
fax. 0207 581 893  
sähköposti: [turku@satama.com](mailto:turku@satama.com)



S A T A M A

# Tilinpäätös 2004



3	Hallituksen toimintakertomus
5	Tuloslaskelmat
6	Taseet
7	Rahavirtalaskelmat
8	Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet
9	Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot
15	Osakkeet ja osakkeenomistajat
17	Osakekohtaiset tunnusluvut
19	Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut 2000–2004
19	Tunnuslukujen laskentakaavat
20	Emoyhtiön voitonjakoehdotus
21	Tilintarkastuskertomus





# Hallituksen toimintakertomus

tilikaudelta 1.1.2004–31.12.2004

## Yleistä

Konsernitilinpäätös sisältää emoyhtiö Satama Interactive Oyj:n lisäksi kokonaan omistettut tytäryhtiöt Satama Finland Oy:n, Interweb Oy:n, Seiren Solutions Oy:n, Satama Deutschland GmbH:n, Satama UK Ltd:n, Satama Sverige Ab:n, Satama Amsterdam B.V:n sekä Mind On Move Oy:n, joka on Satama Finland Oy:n kokonaan omistama tytäryhtiö. Satama Singapore Pte Ltd on purettu 17.6.2004. Konsernitilinpäätökseen on yhdistelty kaikki konserniyhtiöt.

Syyskuussa Satama Finland Oy osti Kuulalakeri Oy:n projektiliiketoiminnan ja lokakuussa ohjelmistotalon Mind On Move Oy:n.

Satama Interactive Oyj:n emoyhtiö on Talentum Oyj, jonka omistusosuus yhtiössä oli tilikauden päättyessä 60,05 %.

## Liikevaihto ja tuloskehitys

Satama Interactive -konsernin (Satama) liikevaihto vuonna 2004 oli 23,6 milj. euroa (21,4 milj. euroa). Konsernin tulos oli 1,5 milj. euroa (0,5 milj. euroa). Emoyhtiön liikevaihto oli 2,5 milj. euroa (2,6 milj. euroa) ja tulos 1,5 milj. euroa (1,2 milj. euroa).

Vuoden 2003 kesäkuussa tehdyn 1,8 milj. euron uudelleenjärjestelyvarauksen käyttö ei vaikuttanut raportointikauden liiketulokseen. Varausta on kauden aikana purettu toteutuneita

kuluja vastaavasti 0,6 milj. euroa. Varausta oli 31.12.2004 jäljellä 0,5 milj. euroa.

Yhtiöistä Interweb Oy:llä, Seiren Solutions Oy:llä, Satama UK Ltd:llä, Satama Deutschland GmbH:lla ja Satama Sverige AB:lla ei ole ollut tilikauden aikana liiketoimintaa.

Tilikauden aikana Satama on palvellut asiakkaitaan keskitetysti neljästä toimipisteestä: Helsingistä, Tampereelta, Turusta ja Amsterdamista.

Suomen liikevaihto (konserni Satama Finland ja Mind On Move) oli 19,9 milj. euroa (18,6 milj. euroa) ja kannattavuus on säilynyt hyvänä. Satama Finland on toimialansa markkinajohtaja Suomessa. Satama Amsterdamin liikevaihto oli 3,9 milj. euroa (2,6 milj. euroa) ja liiketulos positiivinen.

## Rahoitus ja vakavaraisuus

Konsernin omavaraisuusaste oli 76,3 % (81,7 %) ja käteisvarat olivat 8,4 milj. euroa (16,5 milj. euroa), mikä on 43 % (61 %) taseen loppusummasta.

Yhtiökokouksen 25.3.2004 päätöksellä ylikurssirahastoa alennettiin 25.8.2004 7 716 504,20 eurolla (0,20 euroa osakkeelta). Alentamismäärä jaettiin kokonaisuudessaan yhtiöön sijoitetun sidotun pääoman palautuksena osakkeenomistajille omistuksen suhteessa.

Rahavirta oli tilikaudella 8,1 milj. euroa negatiivinen, josta pääoman palautuksen osuus oli 7,7 milj. euroa.

## Hallitus ja tilintarkastajat

Sataman varsinainen yhtiökokous pidettiin 25.3.2004. Hallituksen jäseniksi seuraavaan yhtiökokoukseen saakka valittiin uudelleen Ami Hasan, Samu Mielonen ja Harri Roschier. Uusiksi jäseniksi valittiin Manne Airaksinen ja Jussi Länsiö. Hallitus valitsi puheenjohtajakseen Jussi Länsiön. Tilintarkastajaksi valittiin edelleen KHT-yhteisö PricewaterhouseCoopers Oy. Päävastuulisenä tilintarkastajana on toiminut Kari Miettinen, KHT. Sataman toimitusjohtaja on Jan Sasse.

## Henkilöstö

Sataman palveluksessa oli raportointikauden aikana keskimäärin 281 henkilöä (254) ja sen lopussa 292 (263) henkilöä, joista Suomessa 268 (237) ja Amsterdamissa 24 (26).

## Investoinnit

Konsernin bruttoinvestoinnit olivat 1,5 milj. euroa (0,4 milj. euroa), joista aineettomiin hyödykkeisiin käytettiin 0,1 milj. euroa, aineellisiin hyödykkeisiin 0,4 milj. euroa ja osakkeiden ja osuuksien hankintaan 1,1 milj. euroa. Investoinnit olivat 6,3 % (1,7 %) liikevaihdosta.

## Konserni maittain

### Emoyhtiö (Satama Interactive Oyj)

Emoyhtiössä toimii konsernijohto ja konserniyhtiöille hallintopalveluita tuottava yksikkö. Yhtiöllä ei ole tuotannollista toimintaa.

### Suomi (Satama Finland Oy ja Mind on Move Oy)

Suomen liikevaihto (alakonserni Satama Finland ja Mind On Move) oli 19,9 milj. euroa (18,6 milj. euroa). Kannattavuus on säilynyt hyvänä. Satama Finland on toimialansa markkinajohtaja Suomessa.

Syyskuussa Satama Finland osti Kuulalakeri Oy:n projektiliiketoiminnan ja lokakuussa suomalaisen 14 henkeä työllistävän ohjelmistotalo Mind On Move Oy:n.

Satama palvelee asiakkaitaan Suomessa Helsingin, Tampereen ja Turun toimistoista. Raportointivuoden merkittävimpiä asiakkuuksia olivat mm. Amer, Finanssikonserni, Findexa, Finnmatkat, Inoa Suomi, maa- ja metsätalousministeriö, Nokia, Pfizer, Sampo, S-ryhmä, TeliaSonera ja VR yhtymä.

### Kansainväliset toiminnot (Satama Amsterdam B.V.)

Satama Amsterdam kasvoi voimakkaasti vuonna 2004. Yhtiön liikevaihto oli 3,9 milj. euroa (2,6 milj. euroa) ja liiketulos positiivinen.

Hollannin merkittävimpiä asiakkuuksia vuonna 2004 olivat mm. ABN AMRO, Audi Netherlands, BMW Group, CIP, KPN, Reed Business Information ja Vodafone.

## Muutokset osakepääomassa

Tilikauden päättyessä Satama Interactive Oyj:n osakekanta oli 38 582 521 osaketta ja rekisteröity osakepääoma oli 811 139,28 euroa. Tilikauden aikana osakepääomassa ei ole tapahtunut muutoksia.

### Osakassopimukset

Yhtiön tiedossa ei ole, että osakkailla olisi keskinäisiä yhtiön toimintaan tai omistukseen liittyviä osakassopimuksia.

### Hallituksen ja toimitusjohtajan osakkeenomistus

Hallituksen jäsenten sekä toimitusjohtajan henkilökohtaisesti ja määräysvalta-yhtiöidensä kautta omistamien Satama Interactive Oyj:n osakkeiden lukumäärä 31.12.2004 oli 181 000 kappaletta, joka edusti 0,47 % yhtiön koko osake- ja äänimäärästä. Hallituksen jäsenillä ei raportointikauden päättyessä ollut Satama Interactive Oyj:n optioita. Toimitusjohtajalla oli kauden päättyessä 275 087 kpl 2002A-optiota ja 100 000 kpl 2003B-optiota.

### Siirtyminen IAS/IFRS-tilinpäätökseen

Satamassa on jatkettu valmistautumista IFRS-tilinpäätöksen käyttöönottoon. Siirtyminen tapahtuu standardien soveltamisesta annetun asetuksen edellyttämässä aikataulussa. Tilinpäätökset laaditaan 1. päivänä tammikuuta 2005 alkavalta tilikaudelta lähtien kansainvälisten tilinpäätösstandardien mukaisesti.

Vuoden 2004 aikana on tehty IFRS-laskentaa varten tarvittavat järjestelmämuutokset ja laskenta- ja raportointiohjeistus on päivitetty.

Keskeiset IFRS-standardien aiheuttamat laskentaperiaatteiden muutokset koskevat optioiden kulukirjauksia, eläkelaskentaa, laskennallisia veroja ja arvonalentumistestaukseen siirtymistä.

## Tulevaisuuden näkymät

Sataman liikevaihto on kuluneen vuoden aikana kääntynyt kasvuun sekä Suomessa että Amsterdamissa. Verkon käytön lisääntymisen ja digitaalisten palveluiden kasvavan merkityksen myötä Satama uskoo tarjoamiensa palveluiden kysynnän kasvuun myös alkavana vuonna. Kireä kilpailu alalla saattaa kuitenkin johtaa kasvun hidastumiseen ja kannattavuuden heikentymiseen. Sataman asema markkinoilla on vahva ja henkilöstön osaaminen korkeatasoista. Näille vahvuuksille, sisäisen tehokkuuden parantamiselle ja kohdennetuille yrityskaupoille perustuu ennustus, jonka mukaan päättyneenä vuonna alkanut kasvu jatkuu myös vuonna 2005, joskin maltillisena. Tuloksen odotetaan pysyvän positiivisena.

### Hallituksen esitys voittovarojen käyttämisestä

Hallitus esittää, että tilikaudelta ei jaeta osinkoa. Hallitus ehdottaa varsinaiselle yhtiökokoukselle, että tilikauden tulos 1 479 703,77 euroa jätetään omaan pääomaan.

Hallitus tulee esittämään varsinaiselle yhtiökokoukselle, että yhtiökokous valtuuttaisi hallituksen päättämään yhtiön omien osakkeiden hankkimisesta yhtiön voitonjakokelpoisilla varoilla siten, että hankittavien osakkeiden lukumäärä on korkeintaan 1 929 100 osaketta, joka vastaa alle 5 % yhtiön tämän hetkisestä rekisteröidystä osakepääomasta ja osakkeiden yhteenlasketusta äänimäärästä.

# Tuloslaskelmat

	Liite	Konserni		Emoyhtiö	
		1.1.–31.12.2004	1.1.–31.12.2003	1.1.–31.12.2004	1.1.–31.12.2003
Liikevaihto	1.	23 602 058,74	21 356 089,73	2 507 698,39	2 636 837,99
Liiketoiminnan muut tuotot	2.	11 838,86	44 966,70	11 306,07	12 355,78
Kulut:					
Materiaalit ja palvelut	3.	3 140 810,28	2 253 364,62		
Henkilöstökulut	4.	14 111 541,71	12 955 065,36	1 086 035,48	1 156 236,11
Poistot	5.	955 485,57	966 179,04	567 143,10	595 817,25
Liiketoiminnan muut kulut	6.	4 150 238,45	6 508 626,94	968 595,65	2 735 628,52
Yhteensä		22 358 076,01	22 683 235,96	2 621 774,23	4 487 681,88
Liikevoitto / -tappio		1 255 821,59	-1 282 179,53	-102 769,77	-1 838 488,11
Rahoitustuotot ja -kulut	7.	222 931,97	424 555,10	-193 705,51	-718 519,09
Voitto / tappio ennen satunnaisia eriä, tilinpäätössiirtoja ja veroja		1 478 753,56	-857 624,43	-296 475,28	-2 557 007,20
Satunnaiset erät	8.			1 776 179,05	2 438 920,96
Voitto / tappio ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja		1 478 753,56	-857 624,43	1 479 703,77	-118 086,24
Välittömät verot	10.		1 349 191,01		1 350 000,00
Tilikauden voitto		1 478 753,56	491 566,58	1 479 703,77	1 231 913,76

# Taseet

Vastaavaa		Konserni 31.12.2004	Konserni 31.12.2003	Emoyhtiö 31.12.2004	Emoyhtiö 31.12.2003
	Liite				
	11.				
Pysyvät vastaavat					
Aineettomat hyödykkeet		1 359 560,42	1 533 070,90	1 064 693,28	1 452 960,96
Konserniliikearvo		773 147,55			
Aineelliset hyödykkeet		400 219,94	469 885,42	99 434,98	169 161,52
Sijoitukset					
Sijoitukset tytäryhtiöissä				3 589 757,54	3 589 757,54
Muut sijoitukset		733 018,61	745 993,05	732 404,84	745 379,28
		3 265 946,52	2 748 949,37	5 486 290,64	5 957 259,30
Vaihtuvat vastaavat					
Pitkäaikaiset saamiset	13.	648 835,27	467 001,31	525 000,00	175 000,00
Laskennallinen verosaaminen	13.	1 350 000,00	1 350 000,00	1 350 000,00	1 350 000,00
Lyhytaikaiset saamiset	13.	5 938 612,76	5 853 436,16	847 788,89	285 732,01
Rahoitusarvopaperit		8 178 173,46	16 345 164,11	8 178 173,46	16 345 164,11
Rahat ja pankkisaamiset		235 105,42	182 005,05	522,53	1 128,29
		16 350 726,91	24 197 606,63	10 901 484,88	18 157 024,41
Vastaavaa yht.		19 616 673,43	26 946 556,00	16 387 775,52	24 114 283,71
<b>Vastattavaa</b>					
Oma pääoma	14.				
Osakepääoma		811 139,28	811 139,28	811 139,28	811 139,28
Ylikurssirahasto		11 881 367,80	19 597 872,00	11 881 367,80	19 597 872,00
Muuntoero (sidottu)		-4 617,25	-534 107,37		
Kertyneet voitot		554 328,87	62 762,29	1 231 913,76	
Tilikauden voitto		1 478 753,56	491 566,58	1 479 703,77	1 231 913,76
Muuntoero (vapaa)		148 475,15	674 460,05		
Yhdistelyn keskurssiero		123,74	3 381,20		
		14 869 571,15	21 107 074,03	15 404 124,61	21 640 925,04
Vieras pääoma					
Pitkäaikainen vieras pääoma	20.	200 000,00			
Lyhytaikainen vieras pääoma	20.	4 547 102,28	5 839 481,97	983 650,91	2 473 358,67
		4 747 102,28	5 839 481,97	983 650,91	2 473 358,67
Vastattavaa yht.		19 616 673,43	26 946 556,00	16 387 775,52	24 114 283,71

# Rahavirtalaskelmat

<b>Liiketoiminnan rahavirta:</b>	<b>Konserni 1.1.–31.12.2004</b>	<b>Konserni 1.1.–31.12.2003</b>	<b>Emoyhtiö 1.1.–31.12.2004</b>	<b>Emoyhtiö 1.1.–31.12.2003</b>
Voitto (tappio) ennen satunnaisia eriä	1 478 753,56	-857 624,43	-296 475,28	-2 557 007,20
Oikaisut:				
Suunnitelman mukaiset poistot	955 485,57	966 179,04	567 143,10	595 817,25
Realisoitumattomat kurssivoitot ja -tappiot		-94,51		-94,51
Rahoitustuotot ja -kulut	-222 931,97	-424 460,59	193 705,51	718 613,60
Muut oikaisut	-3 091,74	-41 797,28	26 597,53	-11 140,85
Rahavirta ennen käyttöpääoman muutosta	2 208 215,42	-357 797,77	490 970,86	-1 253 811,71
Käyttöpääoman muutos				
Lyhytaik. korottomien liikesaamisten lis./väh.(+)	-85 176,62	-1 135 808,56	-1 914 847,40	245 028,57
Lyhytaik. korottomien velkojen lisäys(+)/vähennys(-)	-1 292 379,69	1 543 982,99	-562 411,73	681 752,68
Käyttöpääoman muutos	-1 377 556,31	408 174,43	-2 477 259,13	926 781,25
Liiketoiminnan rahavirta ennen rahoituseriä ja veroja	830 659,11	50 376,66	-1 986 288,27	-327 030,46
Maksetut korot ja maksut muista liiketoim. rahoituskuluista	-49 017,15	5 501,61	-43 326,83	-53 236,86
Saadut korot liiketoiminnasta	288 263,08	385 147,96	271 724,54	377 283,15
Rahavirta ennen satunnaisia eriä	1 069 905,04	441 026,23	-1 757 890,56	-2 984,17
Liiketoiminnan satunnaisista eristä johtuva rahavirta				
Liiketoiminnan rahavirta (A)	1 069 905,04	441 026,23	-1 757 890,56	-2 984,17
<b>Investointien rahavirta:</b>				
Investoinnit aineellisiin ja aineettomiin hyödykkeisiin	-1 285 457,16	-258 696,20	-111 222,88	-155 601,88
Investoinnit muihin sijoituksiin		10 237,29		
Myönnettyt lainat	-100 000,00	-175 000,00	221 719,63	-417 683,70
Saadut korot investoinneista			172 672,29	33 208,09
Investointien rahavirta (B)	-1 385 457,16	-423 458,91	283 169,04	-540 077,49
<b>Rahoituksen rahavirta:</b>				
Maksullinen osakeanti		126 779,20		126 779,20
Lyhytaikaisten lainojen nostot			9 003 250,00	7 224 103,42
Lyhytaikaisten lainojen takaisinmaksut			-9 755 799,74	-8 430 161,56
Pitkäaikaisten saamisten lisäys/vähennys	-81 833,96	173 348,72		
Muu pääoman palautus	-7 716 504,20		-7 716 504,20	
Saadut konserniavustukset			1 776 179,05	2 438 920,96
Rahoituksen rahavirta (C)	-7 798 338,16	300 127,92	-6 692 874,89	1 359 642,02
Rahavarojen muutos (A+B+C) lisäys (+) / vähennys (-)	-8 113 890,28	317 695,24	-8 167 596,41	816 580,36
Rahavarat tilikauden alussa	16 527 169,16	16 209 473,92	16 346 292,40	15 529 712,04
Rahavarat tilikauden lopussa	8 413 278,88	16 527 169,16	8 178 695,99	16 346 292,40

# 8 Tilinpäätöksen laadintaperiaatteet

## Konsernitilinpäätöksen laajuus ja laskentaperiaatteet

Yhtiö kuuluu Talentum-konserniin, jonka emoyhtiö on Talentum Oyj ja kotipaikka Helsinki. Talentum-konsernitilinpäätöksen jäljennökset ovat saatavissa yhtiön pääkonttorista, Malminkatu 30, 00100 Helsinki.

Konsernitilinpäätös käsittää emoyhtiön lisäksi kokonaan omistetut tytäryhtiöt Interweb Oy:n, Seiren Solutions Oy:n, Satama Finland Oy:n, Satama Deutschland GmbH:n, Satama UK Ltd:n, Satama Sverige Ab:n, Satama Amsterdam B.V:n sekä Mind on Move Oy:n, joka on Satama Finland Oy:n kokonaan omistama tytäryhtiö. Satama Singapore Pte Ltd on purettu 17.6.2004. Konsernitilinpäätökseen on yhdistelty kaikki konserniyhtiöt.

Tytäryhtiöt on yhdistelty hankintamenomenetelmällä. Tytäryhtiöiden hankintamenon ja hankittua osuutta vastaavan pääoman ero on esitetty konserniliikearvona. Konserniin liikearvo poistetaan 10 vuodessa.

Konsernin sisäiset liiketapahtumat, sisäinen osingonjako sekä sisäiset saamiset ja velat on eliminoitu.

Ulkomaisten konserniyhtiöiden tuloslaskelmat on muutettu tilikauden keskikurssiin ja taseet

on muutettu euroiksi tilinpäätöspäivän kurssiin. Sidotun ja vapaan oman pääoman muuntamisesta syntyneet muuntoerot on esitetty omina erinään konsernin omassa pääomassa.

## Arvostusperiaatteet:

### Käyttöomaisuuden arvostus

Käyttöomaisuuserät on merkitty taseeseen välitömiä hankintamenojen mukaisina vähennettynä suunnitelman mukaisilla poistoilla. Suunnitelman mukaiset poistot on laskettu tasapoistoina taloudellisen pitoajan perusteella.

Suunnitelman mukaiset poistoajat	poistoaika
Aineettomat hyödykkeet:	
Muut pitkävaikutteiset menot	
Atk-ohjelmistojen käyttöoikeudet	2–3 vuotta
Toimitilojen saneeraus	5–10 vuotta
Liikearvo	3 vuotta
Konserniliikearvo	10 vuotta
Aineelliset hyödykkeet:	
Koneet ja kalusto	
Atk-laitteet	2 vuotta
Konttorikalusto	5 vuotta

Rahoituseriin on kirjattu arvonalentumisina lainasaamisia konserniyhtiöiltä sekä muiden osakkeiden arvonalennuksia.

## Rahoitusomaisuuden arvostus

Rahoitusomaisuusarvopaperit on arvostettu hankintamenoon tai jos niiden todennäköinen luovutushinta tilinpäätöspäivänä on sitä alempi, tämän määräisinä.

## Tutkimus- ja tuotekehitys- sekä pitkävaikutteiset menot

Tutkimus- ja tuotekehitysmenot on kirjattu vuosikuluiksi niiden syntymisvuonna.

## Eläkkeet

Eläkekulut on esitetty noudattaen kunkin maan paikallista lainsäädäntöä. Emoyhtiön ja muiden suomalaisten tytäryhtiöiden henkilökunnan eläketurva on hoidettu ulkopuolisissa eläkevaikutusyhtiöissä.

## Laskennalliset verot

Laskennallinen verosaaminen perustuu arvioon, jonka mukaan lähitulevaisuudessa syntyy verotettavaa tuloa, jota vastaan vahvistettuja tappioita voidaan hyödyntää.

# Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot

1. Liikevaihto toimialoittain ja markkina-alueittain	Konserni 2004	Konserni 2003	Emoyhtiö 2004	Emoyhtiö 2003
Toimialoittainen jakauma				
Verkkoliiketoiminnan palvelut	23 602 058,74	21 356 089,73	2 125,00	18 925,26
Konsernipalvelut			2 505 573,39	2 617 912,73
<b>Yhteensä</b>	<b>23 602 058,74</b>	<b>21 356 089,73</b>	<b>2 507 698,39</b>	<b>2 636 837,99</b>
Maantieteellinen jakauma				
Kotimaa	18 068 561,30	17 802 428,17	2 385 327,39	2 424 275,11
Eurooppa	4 756 761,57	3 141 676,01	122 371,00	212 562,88
Muut maat	776 735,87	411 985,55		
<b>Yhteensä</b>	<b>23 602 058,74</b>	<b>21 356 089,73</b>	<b>2 507 698,39</b>	<b>2 636 837,99</b>
<b>2. Liiketoiminnan muut tuotot</b>				
Vuokratuotot	8 004,12	32 307,83	8 004,12	8 010,65
Muut tuotot	3 834,74	12 658,87	3 301,95	4 345,13
<b>Yhteensä</b>	<b>11 838,86</b>	<b>44 966,70</b>	<b>11 306,07</b>	<b>12 355,78</b>
<b>3. Materiaalit ja palvelut</b>				
Aineet ja tarvikkeet (tavarat)				
Ostot tilikauden aikana	334 542,30	104 477,39		
Ulkopuolisilta ostetut palvelut	2 806 267,98	2 148 887,23		
<b>Materiaalit ja palvelut yhteensä</b>	<b>3 140 810,28</b>	<b>2 253 364,62</b>		
<b>4. Henkilöstökulut</b>				
Palkat ja palkkiot				
Hallitus	73 000,00	57 500,00	73 000,00	57 500,00
Toimitusjohtajat	388 154,84	460 757,45		
Muut palkat ja palkkiot	11 227 890,40	10 311 482,79	821 963,56	901 744,78
Eläkekulut	1 715 670,94	1 448 616,03	134 604,76	151 307,83
Muut henkilösivukulut pakolliset	706 825,53	676 709,09	56 467,16	45 683,50
<b>Henkilöstökulut yhteensä</b>	<b>14 111 541,71</b>	<b>12 955 065,36</b>	<b>1 086 035,48</b>	<b>1 156 236,11</b>
Henkilökunnan lkm keskimäärin	281	254	18	20
Henkilökunnan lkm tilikauden lopussa	292	263	18	19
<b>5. Poistot ja arvonalennukset</b>				
Poistot aineellisista ja aineettomista hyödykkeistä	935 661,27	966 179,04	567 143,10	595 817,25
Konserniaktiivan poisto	19 824,30			
<b>Yhteensä</b>	<b>955 485,57</b>	<b>966 179,04</b>	<b>567 143,10</b>	<b>595 817,25</b>
<b>6. Liiketoiminnan muut kulut</b>				
Emoyhtiön liiketoiminnan muut kulut 1,0 miljoonaa euroa sisältää uudelleenjärjestelyvarauksia -0,6 miljoonaa euroa.				
Konsernin liiketoiminnan muut kulut 4,2 miljoonaa euroa ei sisällä uudelleenjärjestelyvarauksia.				

## Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot

7. Rahoitustuotot ja kulut	Konserni 2004	Konserni 2003	Emoyhtiö 2004	Emoyhtiö 2003
Korkotuotot pitkäaikaisista sijoituksista				
Muilta		10 237,29		
Yhteensä	0,00	10 237,29		
Muut korko- ja rahoitustuotot				
Saman konsernin yrityksiltä			172 672,29	33 208,09
Muilta	284 923,56	390 103,86	268 934,02	368 150,26
Yhteensä	284 923,56	390 103,86	441 606,31	401 358,35
Korkotuotot pitkäaikaisista sijoituksista ja muut korko- ja rahoitustuotot yhteensä	284 923,56	400 341,15	441 606,31	401 358,35
Sijoitusten arvonalennukset ja arvonalennusten palautukset				
Sijoitusten arvonalennusten palautukset				
Muut		26 713,49		26 713,49
Pitkäaikaisten sijoitusten arvonalentumiset				
Saman konsernin yritykset			-571 719,63	-1 082 175,29
Muut	-12 974,44		-12 974,44	
Yhteensä	-12 974,44	26 713,49	-584 694,07	-1 055 461,80
Korkokulut ja muut rahoituskulut				
Saman konsernin yrityksille			-22 578,69	-63 777,71
Muille	-49 017,15	-2 499,54	-28 039,06	-637,93
Yhteensä	-49 017,15	-2 499,54	-50 617,75	-64 415,64
Korkokulut ja muut rahoituskulut yhteensä	-61 991,59	24 213,95	-635 311,82	-1 119 877,44
Rahoitustuotot ja kulut yhteensä	222 931,97	424 555,10	-193 705,51	-718 519,09
Rahoitustuottoihin ja -kuluihin sisältyy kurssieroja (netto)	-51,21	135,54	0,00	116,21
<b>8. Satunnaiset erät</b>				
Satunnaiset tuotot				
Konserniavustukset			1 776 179,05	2 438 920,96
Yhteensä			1 776 179,05	2 438 920,96
<b>9. Tilinpäätössiirrot</b>				
Ei tilinpäätössiirtoja				
<b>10. Välittömät verot</b>				
Tuloverot satunnaisista eristä			515 091,92	707 287,08
Tuloverot varsinaisesta toiminnasta		-808,99	-515 091,92	-707 287,08
Laskennallisen verosaamisen muutokset		1 350 000,00		1 350 000,00
Yhteensä	0,00	1 349 191,01	0,00	1 350 000,00



# Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot

11a Pysyvät vastaavat							
KONSERNI							
	Aineettomat hyödykkeet			Konserniliikearvo	Aineelliset hyödykkeet		Pysyvät vastaavat yhteensä
	Aineettomat oikeudet	Liikearvo	Yhteensä	Konserniliikearvo	Koneet ja kalusto	Osakkeet muut	
Hankintameno 1.1.2004	4 226 217,72	5 236 943,89	9 463 161,61	14 053 594,95	6 681 765,58	2 146 695,68	32 345 217,82
Lisäykset	61 407,17	259 000,00	320 407,17	792 971,85	373 770,73		1 487 149,75
Vähennykset					-12 863,84		-12 863,84
Hankintameno 31.12.2004	4 287 624,89	5 495 943,89	9 783 568,78	14 846 566,80	7 042 672,47	2 146 695,68	33 819 503,73
Kertyneet poistot 1.1.2004	-2 693 146,82	-5 236 943,89	-7 930 090,71	-14 053 594,95	-6 211 880,16	-1 427 416,12	-29 622 981,94
Vähennysten ja siirtojen kertyneet poistot					11 171,25		11 171,25
Tilikauden poisto	-476 609,96	-17 307,69	-493 917,65	-19 824,30	-441 743,62		-955 485,57
Kertyneet poistot 31.12.2004	-3 169 756,78	-5 254 251,58	-8 424 008,36	-14 073 419,25	-6 642 452,53	-1 427 416,12	-30 567 296,26
Kertyneet arvonalennusten palautukset 1.1.2004						26 713,49	26 713,49
Arvonalennukset tilikaudella						-12 974,44	-12 974,44
Kirjanpitoarvo 31.12.2004	1 117 868,11	241 692,31	1 359 560,42	773 147,55	400 219,94	733 018,61	3 265 946,52

11b Pysyvät vastaavat							
EMOYHTIÖ							
	Aineettomat hyödykkeet		Aineelliset hyödykkeet		Sijoitukset		Pysyvät vastaavat yhteensä
	Aineettomat oikeudet		Koneet ja kalusto	Osakkeet	Osakkeet	Yhteensä	
				Konserniyritykset	Muut		
Hankintameno 1.1.2004	3 762 208,21		2 053 849,19	24 293 496,13	2 146 081,90	26 439 578,03	32 255 635,43
Lisäykset	34 329,42		74 819,46				109 148,88
Vähennykset			-1 305,14				-1 305,14
Hankintameno 31.12.2004	3 796 537,63		2 127 363,51	24 293 496,13	2 146 081,90	26 439 578,03	32 363 479,17
Kertyneet poistot ja arvonalennukset 1.1.2004	-2 309 247,25		-1 884 687,67	-20 703 738,59	-1 427 416,11	-22 131 154,70	-26 325 089,62
Tilikauden poisto	-422 597,10		-144 546,00				-567 143,10
Vähennysten kertyneet poistot			1 305,14				1 305,14
Kertyneet poistot 31.12.2004	-2 731 844,35		-2 027 928,53	-20 703 738,59	-1 427 416,11	-22 131 154,70	-26 890 927,58
Kertyneet arvonalennusten palautukset 1.1.2004					26 713,49	26 713,49	26 713,49
Arvonalennukset tilikaudella					-12 974,44	-12 974,44	-12 974,44
Kirjanpitoarvo 31.12.2004	1 064 693,28		99 434,98	3 589 757,54	732 404,84	4 322 162,38	5 486 290,64

## Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot

12. Sijoitukset			
<b>Konserniyritykset</b>			
	Kotipaikka	Konsernin omistusosuus- %	Emoyhtiön omistusosuus- %
Interweb Oy	Helsinki	100,00	100,00
Seiren Solutions Oy	Helsinki	100,00	100,00
Satama Finland Oy	Helsinki	100,00	100,00
Satama Amsterdam B.V.	Amsterdam	100,00	100,00
Satama Deutschland GmbH	Düsseldorf	100,00	100,00
Satama UK Ltd	Lontoo	100,00	100,00
Satama Sverige Ab	Tukholma	100,00	100,00
Mind on Move Oy	Helsinki	100,00	
<b>Muut sijoitukset</b>			
	Kotipaikka	Konsernin omistusosuus- %	Emoyhtiön omistusosuus- %
24/7 Real Media Inc.	USA	alle 1 %	alle 1 %
First Hop Oy	Helsinki	noin 5,9 %	noin 5,9 %

13. Saamiset	Konserni 2004	Konserni 2003	Emoyhtiö 2004	Emoyhtiö 2003
<b>Pitkäaikaiset saamiset</b>				
Saamiset samaan konserniin kuuluvilta yrityksiltä				
Lainasaamiset			250 000,00	
Lainasaamiset	275 000,00	175 000,00	275 000,00	175 000,00
Muut saamiset	373 835,27	292 001,31		
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	648 835,27	467 001,31	525 000,00	175 000,00
Laskennallinen verosaaminen	1 350 000,00	1 350 000,00	1 350 000,00	1 350 000,00
<b>Lyhytaikaiset saamiset</b>				
Myyntisaamiset	4 858 304,25	5 251 271,36		
Saamiset samaan konserniin kuuluvilta yrityksiltä				
Myyntisaamiset	30 975,80	475,80	151 991,95	12 441,00
Muut saamiset			491 985,15	37 441,08
Siirtosaamiset	915,00	1 464,00		122 000,15
Konserniyritykset yhteensä	31 890,80	1 939,80	643 977,10	171 882,23
Muut saamiset	287 111,46	197 397,02	46 619,85	36 394,54
Siirtosaamiset				
Tel-saaminen	219 612,73	150 359,68	108 195,88	38 876,72
Muut siirtosaamiset	541 693,52	252 468,30	48 996,06	38 578,52
Siirtosaamiset yhteensä	761 306,25	402 827,98	157 191,94	77 455,24
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	5 938 612,76	5 853 436,16	847 788,89	285 732,01

# Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot

14. Oma pääoma	Konserni 2004	Konserni 2003	Emoyhtiö 2004	Emoyhtiö 2003
Osakepääoma 1.1.04 / 1.1.03	811 139,28	802 410,79	811 139,28	802 410,79
Optio-oikeudet 9.1.-3.2.03, rekisteröity 27.2.03		8 728,49		8 728,49
Osakepääoma 31.12.04 / 31.12.03	811 139,28	811 139,28	811 139,28	811 139,28
Ylikurssirahasto 1.1.04 / 1.1.03	19 597 872,00	31 868 926,58	19 597 872,00	31 868 926,58
Edellisten tilikausien tappioiden kattaminen 26.3.03		-12 389 105,29		-12 389 105,29
Optio-oikeudet 9.1.-3.2.03, rekisteröity 27.2.03		118 050,71		118 050,71
Pääoman palautus 25.8.04	-7 716 504,20		-7 716 504,20	
Ylikurssirahasto 31.12.04 / 31.12.03	11 881 367,80	19 597 872,00	11 881 367,80	19 597 872,00
Muuntoero (sidottu)	-4 617,25	-534 107,37		
Kertyneet voitot / tappiot 1.1.04 / 1.1.03	554 328,87	-12 326 343,00	1 231 913,76	-12 389 105,29
Edellisten tilikausien tappioiden kattaminen 26.3.03		12 389 105,29		12 389 105,29
Tilikauden voitto 31.12.04 / 31.12.03	1 478 753,56	491 566,58	1 479 703,77	1 231 913,76
Yhdistelyn kurssiero	123,74	3 381,20		
Muuntoero (vapaa)	148 475,15	674 460,05		
Kertyneet voittovarot 31.12.04 / 31.12.03	2 181 681,32	1 232 170,12	2 711 617,53	1 231 913,76
Oma pääoma yhteensä	14 869 571,15	21 107 074,03	15 404 124,61	21 640 925,04
<b>15. Laskelma voitonjakokelpoisista varoista</b>	<b>Konserni 2004</b>	<b>Konserni 2003</b>	<b>Emoyhtiö 2004</b>	<b>Emoyhtiö 2003</b>
Edellisiltä tilikausilta kertyneet voitot	554 328,87	62 762,29	1 231 913,76	
Tilikauden voitto	1 627 228,71	1 166 026,63	1 479 703,77	1 231 913,76
Yhteensä	2 181 557,58	1 228 788,92	2 711 617,53	1 231 913,76
<b>16. Emoyhtiön osakepääoma muodostuu yhden lajisista osakkeista.</b>				
<b>17. Tilinpäätössiirtojen kertymä</b>				
Ei tilinpäätössiirtojen kertymää				
<b>18. Laskennalliset verovelat ja -saamiset</b>				
Laskennalliset verosaamiset				
Vahvistetuista tappioista	1 350 000,00	1 350 000,00	1 350 000,00	1 350 000,00
<b>19. Pääomalainat</b>				
Ei pääomalainoja				

## Tuloslaskelman ja taseen liitetiedot

20. Vieras pääoma	Konserni 2004	Konserni 2003	Emoyhtiö 2004	Emoyhtiö 2003
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Velka kauppahinnasta	200 000,00			
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	200 000,00			
Lyhytaikainen vieras pääoma				
Saadut ennakot	140 989,69	1 102 429,66		
Ostovelat	560 817,32	380 555,72	63 324,09	54 417,85
Velat samaan konserniin kuuluville yrityksille				
Ostovelat	268,80		2 293,56	22 704,44
Muut velat			126 200,00	1 051 422,03
Velat konsernille yhteensä	268,80	0,00	128 493,56	1 074 126,47
Muut velat				
Muut velat	979 114,78	979 659,64	76 720,89	46 801,42
Muut velat yhteensä	979 114,78	979 659,64	76 720,89	46 801,42
Siirtovelat				
Lomapalkkavelka sivukuluihin	1 808 869,24	1 503 016,46	145 200,70	144 038,13
Eläke- ja pakolliset sos.kulut	54 573,42	6 832,79		287,11
Uudelleenjärjestelyvaraus	451 996,36	1 046 398,15	442 071,88	1 035 937,67
Muut siirtovelat	550 472,67	820 589,55	127 839,79	117 750,02
Siirtovelat yhteensä	2 865 911,69	3 376 836,95	715 112,37	1 298 012,93
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	4 547 102,28	5 839 481,97	983 650,91	2 473 358,67
<b>21. Vastuusitoumukset</b>	<b>Konserni 2004</b>	<b>Konserni 2003</b>	<b>Emoyhtiö 2004</b>	<b>Emoyhtiö 2003</b>
Omista sitoumuksista annetut vakuudet				
Vuokratakuut / vastuut	2 946 706,64	1 310 044,53	2 315 605,76	409 424,18
Muut vastuut	1 204 968,40	1 113 480,46	754 522,99	754 522,98
Leasingvastuut				
Tilikaudella 2005 maksettavat	302 973,47	310 116,44	94 582,76	115 451,74
Myöhemmin maksettavat	262 691,63	199 022,87	30 554,44	19 966,57
Samaan konserniin kuuluvien yritysten puolesta annetut vakuudet				
Vuokratakuut / vastuut			134 676,99	314 246,31
Muut takuut / vastuut			336 064,97	336 077,04

# Osakkeet ja osakkeenomistajat

## **Osakepääoma ja optio-oikeudet**

Tilikauden päättyessä Satama Interactive Oyj:n osakepääoma oli 38 582 521 osaketta ja 811 139,28 euroa. Osakkeen kirjanpidollinen vasta-arvo on 0,02 euroa (ei tarkka arvo). Yhtiöllä on yksi osakesarja. Satama Interactiven osake on noteerattu Helsingin Pörssin NM-listalla vuodesta 2000 alkaen. Vuoden aikana osakepääomassa ei ole tapahtunut muutoksia.

Optio-ohjelmien merkintähinnat laskivat 0,20 eurolla osakkeelta pääoman palautuksen vuoksi elokuussa 2004.

Yhtiökokouksen 20.12.1999 hyväksymillä D'Animation Inc -liiketoimintakauppaan liittyvillä 800 000 optio-oikeudella ei merkitty osakkeita. Osakkeiden merkintähinta oli 13 euroa osaketta kohden. Optioiden merkintäaika päättyi 7.12.2004.

Yhtiökokouksen 16.2.2000 hyväksymät Satama Interactiven optio-oikeudet 2000 A ja B oikeuttivat merkitsemään 15.12.2001 alkaen (2000A) ja 15.12.2002 alkaen (2000B) yhteensä

enintään 1 600 000 osaketta kirjanpidolliselta vasta-arvoltaan noin 0,02 euroa. Osakkeiden merkintähinta oli 5,26 euroa osaketta kohden. Optio-oikeuksien merkintäaika päättyi 31.1.2004, eikä optio-oikeuksilla merkitty osakkeita.

Yhtiön 27.3.2002 pidetty yhtiökokous päätti laskea liikkeelle henkilöstöoptio-ohjelman, johon kuuluu 2 000 000 optio-oikeutta. Optio-oikeudet merkitään tunnuksella 2002A. Yhtiön osakepääoma voi optio-oikeuksilla tehtävien merkintöjen seurauksena nousta enintään 40 000 eurolla (ei tarkka arvo) ja osakkeiden lukumäärä 2 000 000 kappaleella. Osakkeiden merkintäaika on 1.2.2004–1.2.2006. Merkintähinta on 0,63 euroa osaketta kohden. Tilikauden aikana optio-oikeuksilla ei ole merkitty yhtään osaketta.

Yhtiön 26.3.2003 pidetty yhtiökokous päätti laskea liikkeelle uuden henkilöstöoptio-ohjelman, johon kuuluu 2 000 000 optio-oikeutta. Yhtiön osakepääoma voi optio-oikeuk-

silla tehtävien merkintöjen seurauksena nousta enintään 42 046,98 eurolla ja osakkeiden lukumäärä 2 000 000 kappaleella. Optio-oikeuksista 1 000 000 on merkitty tunnuksella 2003B ja 1 000 000 tunnuksella 2003C. Osakkeiden merkintäaika 2003B optio-oikeuksilla on 1.2.2005–1.2.2007 ja merkintähinta 0,36 euroa. Osakkeiden merkintäaika 2003C optio-oikeuksilla on 1.2.2006–1.2.2008 ja merkintähinta 1,11 euroa.

Yhtiökokous 25.3.2004 valtuutti yhtiön hallituksen päättämään yhden tai useamman vaihtovelkakirjalainan ottamisesta ja/tai optio-oikeuksien antamisesta ja/tai osakepääoman korottamisesta uusmerkinnällä. Valtuutuksen nojalla osakepääomaa voidaan korottaa enintään 162 227,85 eurolla ja uusia osakkeita voidaan merkitä yhteensä enintään 7 716 504. Valtuutus sisältää oikeuden poiketa osakkeenomistajan merkintäetuoikeudesta. Valtuutus oli kokonaan käyttämättä 31.12.2004.

# Osakkeenomistajat

Osakkeenomistuksen jakauma 31.12.2004		%	Osakkeita
Yksityiset yritykset		64,2	24 756 172
Rahoitus- ja vakuuslaitokset		4,8	1 852 100
Julkisyhteisöt		0,2	75 000
Voittoa tavoittelemattomat yhteisöt		0,6	227 585
Kotitaloudet		23,6	9 114 133
Ulkomaat		0,6	233 667
Hallintarekisteröidyt		6,0	2 323 864
Yhteensä		100,0	38 582 521

Osakkeenomistuksen jakautuminen suuruusluokittain 31.12.2004				
Osakkeita	Osakkaiden lukumäärä	Osuus osakkaista %	Osakkeita yhteensä kpl	Osuus osakkeista %
1-1.000	6 345	82,4 %	1 302 620	3,4 %
1.001-10.000	1 202	15,6 %	3 967 812	10,3 %
10.001-100.000	135	1,8 %	3 679 048	9,5 %
yli 100.001	15	0,2 %	29 633 041	76,8 %
Yhteensä	7 697	100,0 %	38 582 521	100,0 %

Tiedot osakkeenomistajista 31.12.2004		Osakkeita kpl	Osuus % osakkeista ja äänimäärästä
Talentum Oyj		23 170 000	60,1
OP-Suomi Kasvu Sijoitusrahasto		1 241 650	3,2
Hämäläinen Mika Kalevi		866 100	2,2
Sijoitusrahasto Alfred Berg Small Cap		583 300	1,5
C/o Commedia Oy		423 850	1,1
Liljeström Ulf Mikael		405 000	1,0
Randelin Marjut Monika		169 400	0,4
Mielonen Samu Mikael		166 500	0,4
Van Meerwijk Maarten		163 865	0,4
Ojala Martti Heikki		120 000	0,3
Hallintarekisteröidyt osakkeet		2 323 864	6,0

Osakassopimukset
Yhtiön tiedossa ei ole, että osakkailla olisi keskinäisiä yhtiön toimintaan tai omistukseen liittyviä osakassopimuksia.

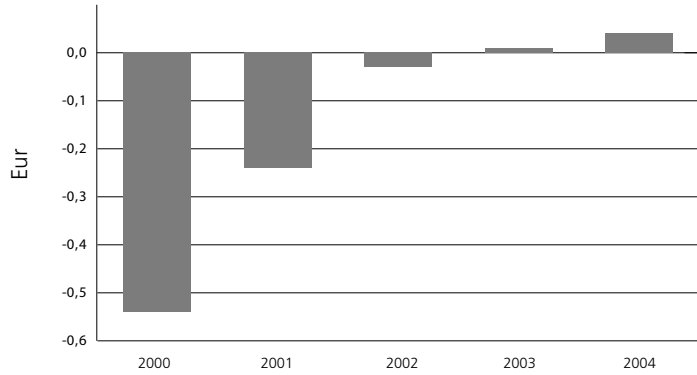
Hallituksen ja toimitusjohtajan osakkeenomistus
Hallituksen ja toimitusjohtajan henkilökohtaisesti ja määräysvalta-yhtiöidensä kautta omistamien Satama Interactive Oyj:n osakkeiden lukumäärä 31.12.2004 oli 181 000 kappaletta, joka on 0,47 % yhtiön koko osake- ja äänimäärästä. Toimitusjohtajalla oli kauden päättyessä 275 087 kappaletta 2002A-optiota ja 100 000 kappaletta 2003B-optiota.

# Osakekohtaiset tunnusluvut

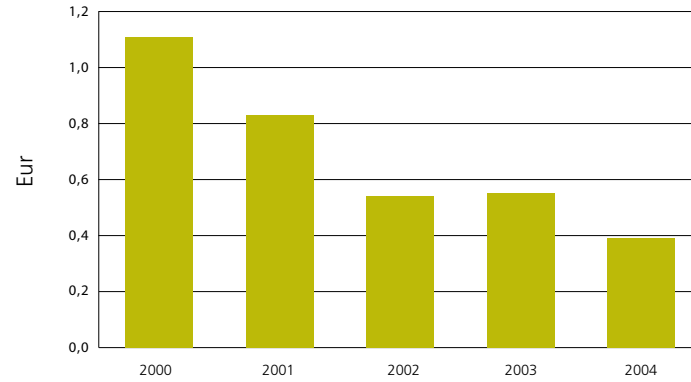
<b>Osakekohtaiset tunnusluvut</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000</b>
Osakekohtainen tulos	0,04	0,01	-0,03	-0,24	-0,54
Osakekohtainen oma pääoma	0,39	0,55	0,54	0,83	1,11
Osakekohtainen oma pääoma laimennusvaikutus huomioiden	0,37	0,55	0,53	0,81	1,04
Osakekohtainen osinko	-	-	-	-	-
Osinko/tulos %	-	-	-	-	-
Osakkeiden osakeantioikaistun lukumäärän keskiarvo tilikauden aikana	38 582 521	38 547 787	37 376 507	37 262 793	35 662 395
Osakkeiden osakeantioikaistun lukumäärän keskiarvo tilikauden aikana laimennusvaikutuksella oikaistuna	40 078 087	38 547 787	37 652 299	38 035 144	37 932 646
Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä 31.12.	38 582 521	38 582 521	38 209 641	37 262 793	37 249 393
Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä 31.12. laimennusvaikutuksella oikaistuna	40 078 087	38 582 521	38 485 433	38 035 144	39 635 548
P/E-luku	22,96	76,85	-19,70	-3,02	-2,32
<b>Osakkeen kurssikehitys tilikauden aikana</b>	<b>2004</b>	<b>2003</b>	<b>2002</b>	<b>2001</b>	<b>2000*</b>
Vuoden keskikurssi	1,08	0,74	0,69	0,71	12,42
Vuoden alin	0,81	0,42	0,49	0,29	0,99
Vuoden ylin	1,35	1,08	0,90	1,50	25,05
Vuoden päätöskurssi	0,88	0,98	0,50	0,71	1,26
Markkina-arvo	33 952 618,48	37 810 870,58	19 104 820,50	26 456 583,03	46 934 235,18
<b>Osakkeiden vaihdon kehitys:</b>					
Vaihto	10 190 291,11	3 354 907,81	3 704 711,59	12 639 342,77	280 900 358,59
Vaihto kpl	9 463 347	4 557 426	5 381 598	17 927 875	22 623 192
Vaihto %	24,5	11,8	14,4	48,1	63,4

\* Yhtiön osake on noteerattu Helsingin pörssissä 15.3.2000 alkaen.

### Osakekohtainen tulos

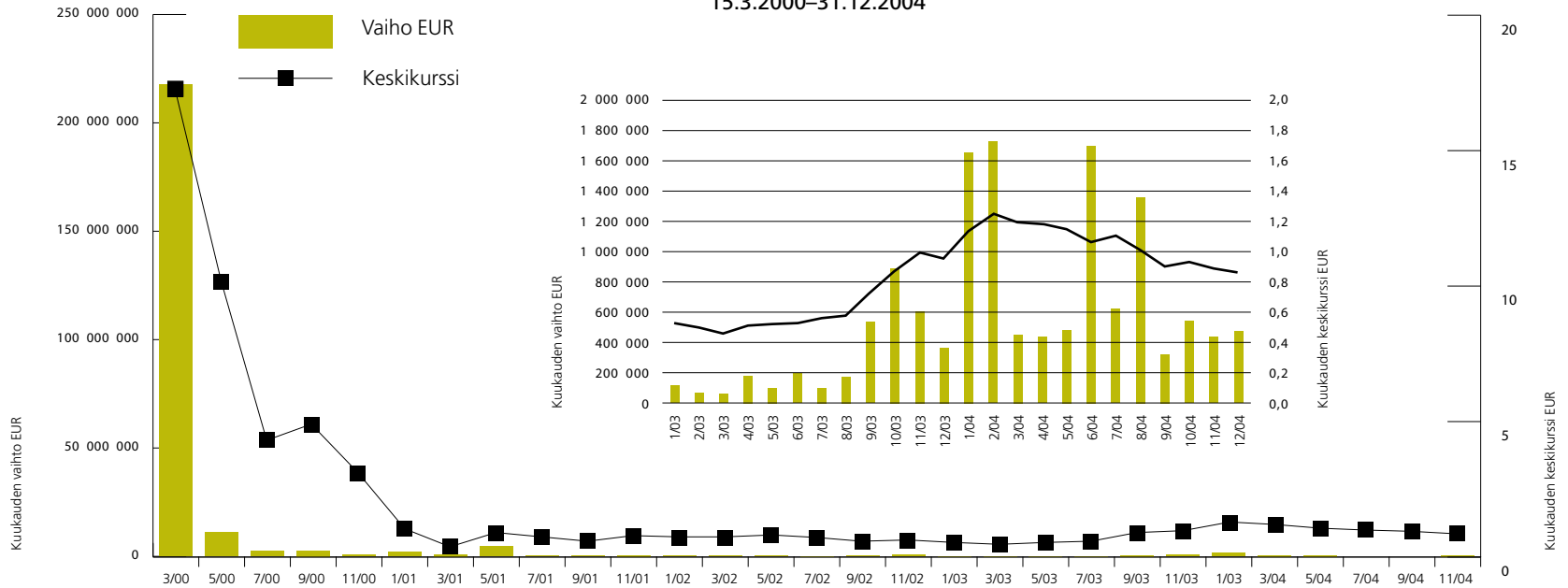


### Osakekohtainen oma pääoma



### Osakekohtainen vaihto ja keskipurssi

15.3.2000–31.12.2004





# Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut

19

Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut ja osakekohtaiset tunnusluvut on laskettu VVM:n päätöksen (538/2002) ja KILA:n yleisohjeen mukaisesti.

Taloudellista kehitystä kuvaavat tunnusluvut	2004	2003	2002	2001	2000
Liikevaihto	23 602 058,74	21 356 089,73	22 195 443,13	28 844 772,12	30 117 677,08
Liikevoitto/tappio	1 255 821,59	-1 282 179,53	-1 589 176,55	-9 716 689,56	-16 950 504,79
% liikevaihdosta	5,3 %	-6,0 %	-7,2 %	-33,7 %	-56,3 %
Tulos ennen satunnaiseriä	1 478 753,56	-857 624,43	-948 764,99	-8 756 701,43	-18 721 659,40
% liikevaihdosta	6,3 %	-4,0 %	-4,3 %	-30,4 %	-62,2 %
Tulos ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja	1 478 753,56	-857 624,43	-10 439 850,38	-10 564 846,72	-22 470 947,21
% liikevaihdosta	6,3 %	-4,0 %	-47,0 %	-36,6 %	-74,6 %
Tilikauden tulos	1 478 753,56	491 566,58	-10 439 850,38	-10 568 115,19	-23 090 030,68
% liikevaihdosta	6,3 %	2,3 %	-47,0 %	-36,6 %	-76,7 %
Oman pääoman tuotto %	8,2 %	2,4 %	-3,7 %	-24,3 %	-95,5 %
Sijoitetun pääoman tuotto %	8,5 %	-4,1 %	-3,7 %	-24,1 %	-68,5 %
Omavaraisuusaste %	76,3 %	81,7 %	83,8 %	78,5 %	76,4 %
Bruttoinvestoinnit	1 487 149,75	373 649,98	328 439,61	683 875,28	20 588 053,12
% liikevaihdosta	6,3 %	1,7 %	1,5 %	2,4 %	68,4 %
Henkilöstö kauden lopussa	292	263	262	308	454
Henkilöstön keskimääräinen lukumäärä	281	254	279	388	414

## Tunnuslukujen laskentakaavat

Oman pääoman tuotto % (ROE)	=	$\frac{\text{Tulos ennen satunnaiseriä} - \text{verot}}{\text{Oma pääoma (keskimäärin vuoden aikana)}}$	x 100
Sijoitetun pääoman tuotto % (ROI)	=	$\frac{\text{Tulos ennen satunnaiseriä} + \text{korkokulut ja muut rahoituskulut}}{\text{Taseen loppusumma - korottomat velat (keskimäärin vuoden aikana)}}$	x 100
Omavaraisuusaste %	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Taseen loppusumma - saadut ennakot}}$	x 100
Tulos / osake (EPS)	=	$\frac{\text{Tulos ennen satunnaiseriä} - \text{verot}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä keskimäärin tilikaudella}}$	
Osinko / osake	=	$\frac{\text{Osinko}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilinpäätöspäivänä}}$	
Osinko / tulos %	=	$\frac{\text{Osakekohtainen osinko}}{\text{Tulos / osake (EPS)}}$	x 100
Oma pääoma / osake	=	$\frac{\text{Oma pääoma}}{\text{Osakkeiden osakeantioikaistu lukumäärä tilinpäätöspäivänä}}$	
Hinta/voittosuhte, P/E -luku	=	$\frac{\text{Osakeantioikaistu tilikauden viimeinen kaupantekokurssi}}{\text{Osakekohtainen tulos}}$	
Osakekannan markkina-arvo	=	Osakkeiden lukumäärä tilinpäätöspäivänä x tilinpäätöspäivän viimeinen kaupantekokurssi	

# Emoyhtiön voitonjakoehdotus

Emoyhtiön jakokelpoiset varat ovat 2 711 617,53 euroa  
ja konsernin 2 181 557,58 euroa.

Hallitus ehdottaa, että osinkoa ei jaeta.

Hallituksen ja toimitusjohtajan allekirjoitukset  
Helsingissä 11.2.2005



**Jussi Länsiö**  
hallituksen puheenjohtaja



**Manne Airaksinen**  
hallituksen jäsen



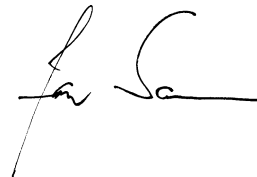
**Ami Hasan**  
hallituksen jäsen



**Samu Mielonen**  
hallituksen jäsen



**Harri Roschier**  
hallituksen jäsen



**Jan Sasse**  
toimitusjohtaja

# Tilintarkastuskertomus

## **Satama Interactive Oyj:n osakkeenomistajille**

Olemme tarkastaneet Satama Interactive Oyj:n kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tilikaudelta 1.1.–31.12.2004. Hallituksen ja toimitusjohtajan laatima tilinpäätös sisältää toimintakertomuksen sekä konsernin ja emoyhtiön tuloslaskelman, taseen ja liitetiedot. Suorittamamme tarkastuksen perusteella annamme lausunnon tilinpäätöksestä ja emoyhtiön 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 emoyhtiön hallituksen jäsenten sekä toimitusjohtajan toiminnan lainmukaisuutta osakeyhtiölain säännösten perusteella.

Lausuntonamme esitämme, että tilinpäätös on laadittu kirjanpitolain sekä tilinpäätöksen laatimista koskevien muiden säännösten ja määräysten mukaisesti. Tilinpäätös antaa kirjan-

pitolaissa tarkoitetulla tavalla oikeat ja riittävät tiedot konsernin sekä emoyhtiön toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätös konsernitilinpäätöksineen voidaan vahvistaa sekä vastuuvapaus myöntää emoyhtiön hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle tarkastamaltamme tilikaudelta. Hallituksen esitys voitonjakokelpoisten varojen käsittelystä on osakeyhtiölain mukainen.

Helsingissä 28. päivänä helmikuuta 2005  
PricewaterhouseCoopers Oy  
KHT-yhteisö



Kari Miettinen  
KHT





