



BILOTT

BILOT

OYJ:N

VUOSIKERTOMUS

2021

ENTISTÄ VAHVEMPI BILOT

**VUONNA 2021 KÄÄNSIMME
LIIKETOIMINTAMME
TAKAISIN VAHVALLE KASVU-
URALLE JA RAKENSIMME
VANKAN PERUSTAN
BILOTIN SEURAAVALLE
AIKAKAUDELLE. TULOKSENA
ON ENTISTÄ VAHVEMPI JA
KILPAILUKYKYISEMPI **BILOT.****

SISÄLLYSLUETTELO

05	TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS
08	BILOT LYHYESTI
12	ASIAKKAITAMME
13	AVAINLUKUJA 2021
14	PALVELUT
18	VUODEN KOHOKOHDAT
20	ASIAKASCASET
22	HENKILÖSTÖ
25	JOHTO JA HALLITUS
28	TIETOA OSAKKEENOMISTAJILLE

TOIMITUSJOHTAJAN KATSAUS

TOIMITUSJOHTAJA JENS KROGELL

YRITYSOSTOT VAHVISTANEET BILOTIN ASEMAA KOKONAISVALTAISENA PALVELUNTARJOAJANA JA VERKKOKAUPAN ASIAKASKOKEMUKSEN EDELLÄKÄVIJÄNÄ

”Vuosi 2021 oli Bilotille tulevaisuuden kasvun edellytysten rakentamisen kannalta merkittävä. Yhtiö uudisti organisaatiotaan ja johtoryhmäänsä, tehosti myyntiä rakentamalla palvelukehityksen eri vaiheet kattavia tiimejä sekä terävöitti markkinointiviestiään.

Bilot on verkkokaupan asiakaskokemuksen edelläkävijäyritys. Ymmärrämme asiakkaan liiketoimintaa ja osaamme suositella ja rakentaa siihen toimivat järjestelmät. Viimeisen vuoden aikana olemme syventäneet juuri tätä osaamisaluetta. Uskon, että olemme nyt entistä vahvempi strateginen kumppani asiakkaillemme.

Yrityskaupat ovat laajentaneet Bilotin osaamista merkittävästi viimeisen puolentoista vuoden aikana. Vuoden 2020 loppupuolella ostetun CastorIT:n ansiosta Bilotin palveluvalikoima laajeni kattamaan SAP-toiminnanohjausjärjestelmien alustat ja jatkuvan ylläpidon sekä kyvyn tarjota SAP ERP -asiakkaille onnistunut siirtymä uuteen SAP S/4HANA:an.

Digitaaliseen strategiaan, brändi- ja palvelumuotoiluun sekä verkkokauppojen käyttökokemukseen erikoistuneen Motley Agencyn osto syksyllä 2021 puolestaan vahvisti entistä selkeämmin Bilotin asemaa digitaalisen kaupankäynnin kokonaistoimittajana ja liiketoiminnan kehittäjänä. Kaupan myötä siirryin myös itse Motley-yrittäjyydestä koko Bilotin toimitusjohtajaksi.

” Motleyn myötä Bilot sai noin 40 uutta osaaajaa, ja yhteensä meillä oli vuoden lopussa jo noin 240 työntekijää Suomessa, Ruotsissa ja Puolassa.

Asiakkaamme ovat ottaneet yrityskaupat hyvin vastaan. Motley-integraatio etenee, ja yhteiset asiakasprojektit lähtivät sujuvasti käyntiin heti loppuvuodesta.

Bilotin, CastorIT:n ja Motleyn osaamiset täydentävät toisiaan hienosti. Bilot kykenee luomaan digitaalisesta liiketoiminnasta ja asiakaskokemuksesta asiakkaalle kilpailuetua ja integroimaan ratkaisut asiakasrajapinnasta aina ydinjärjestelmiin asti. Paras asiakaskokemus syntyy, kun palvelumuotoilu, verkkoalustat, data- ja analytiikka sekä taustajärjestelmät toimivat saumattomasti yhteen. Tämän kokonaisuuden voi tällä hetkellä tarjota ainoastaan Bilot.

Kasvustrategian toteuttaminen eteni

Yhä laaja-alaisemman osaamisen myötä Bilot on yhä vakaasti matkalla kohti taloudellisia tavoitteitaan: 50

miljoonan euron liikevaihtoa vuoteen 2024 mennessä ja 10 % liikevoittomarginaalia oikaistuna liikearvon poistoilla (EBITA) keskipitkällä aikavälillä.

Vuonna 2021 palasimme vahvasti kasvu-uralle koronapandemian kurittaman edellisvuoden jälkeen. Liikevaihtomme kasvoi 49 % ja oli noin 27,1 (18,2) miljoonaa euroa vuonna 2021. Liikevaihdon kasvu oli yhdistelmä yrityskauppojen mukanaan tuomaa kasvua sekä organisaation kasvua, jota vauhdittivat muun muassa verkkokauppa-, analytiikka- ja toiminnanohjausprojektien hyvä myynti ja kohentunut markkinatilanne. Vaikka koronapandemia aiheuttaa edelleen maailmanlaajuisesti epävarmuutta yritysten toimintaan globaalisti, näkyvissä on merkkejä markkinoiden toipumisesta ja asiakkaiden patoutuneiden investointitarpeiden purkautumisesta. Kysyntätilanne markkinoilla on hyvä ja tarjouspyyntöjä on liikkeellä runsaasti. Koronapandemia on vauhdittanut digitalisointikehitystä. Erityisesti Bilotin erityisosaamisen eli verkkokaupparatkaisujen kysyntä näyttää vahvistuvan.



Jens Krogell, toimitusjohtaja

Vuonna 2021 uusmyynnin ohella liikevaihdon kasvua tuki yhteistyön jatkuminen usean pitkäaikaisen asiakkaan kanssa. Keväällä 2021 Wihuri-konsernin kanssa solmimamme jatkosopimus tietojärjestelmien kehityksestä ja ylläpidosta oli erinomainen esimerkki Bilotin ja CastorIT:n ristiinmyynnin onnistumisesta ja kyvystämme tarjota asiakkaillemme kokonaisvaltaisia palveluita sekä roolistamme asiakkaamme strategisena kumppanina. Sopimuksen kokonaisarvo on arviolta yli 7 miljoonaa euroa vuosina 2021-2024. Ruotsissa sovimme merkittävää digitaalisen kaupankäynnin ratkaisujen kehitysprojektista toisen pitkäaikaisen kumppanimme SSAB:n kanssa.

Kasvustrategiamme eteni katsausvuonna menestyksekkäästi. Laajensimme ratkaisu- ja teknologiaportfoliotamme muun muassa tuotetiedon hallinnan (PIM) palveluilla. Niillä voidaan tehokkaasti edistää myyntiä ja ohjata loppuasiakkaan käyttäjäkokemusta muun muassa ajamalla liikennettä asiakkaan sivustolle, auttamalla asiakkaita vertailemaan tietoa sekä mahdollistamalla personointi ja tuotesuosituksia. Lisäksi kasvatimme räätälöidyn ohjelmistokehityksen roolia tarjoomassamme.

Jatkoimme markkina-asemamme vahvistamista nykyisillä markkinoillamme Puolassa ja Ruotsissa. Olen erityisen tyytyväinen siihen, että Ruotsin liiketoiminta on käynnistynyt hyvin; alkanut vuosi näyttää Ruotsissa lupaavalta.

Myös kestävä yrityskulttuuri, onnistuneet rekrytoinnit, myönteinen työnantajamielikuva ja korkea työtyytyväisyys ovat strategisia painopisteitämme. Katsausvuonna jatkoimme aktiivista rekrytointia ja rakensimme yrityskauppojen jälkeen yhteistä kulttuuria ja toimintatapaa. Työhyvinvointi on meille erityisen tärkeä teema pitkään jatkuneen etätyöarjen, yrityskauppojen ja organisaatiomuutosten keskellä. Panostimme siihen kouluttamalla bilotilaisista toistensa hyvinvointimentoreita sekä kehittämällä tiimijohtajien henkilöjohtamisosaamista. Kevään 2021 henkilöstöantimme ylimerkittiin, mikä mielestäni osaltaan osoittaa, että henkilöstömme luottaa vahvasti Bilotin tulevaan menestykseen.

Suunniteltu yhdistyminen nostaa meidät uuteen sarjaan

Vuonna 2021 vauhditimme muutosta kohti yhä kokonaisvaltaisempaa ja monipuolisempaa Bilotia. Vauhti kiihtyy entisestään, mikäli kaikki sujuu suunnitellusti ja yhdistyminen Vincitin kanssa toteutuu. Kerroimme tilikauden päättymisen jälkeen 3.2.2022 allekirjoittaneemme yhdistymissopimuksen, jonka mukaan Bilot sulautuu Vincitiin. Yhdistymisen on tarkoitus tapahtua heinäkuussa 2022, jos sulautumisen täytäntöönpanon kaikki edellytykset täyttyvät ja yhtiöiden yhtiökokoukset hyväksyvät yhdistymisen.

Olen suunnitelmasta luonnollisesti hyvin innoissani. Bilotin ja Vincitin yhdistetty osaaminen kattaa digitaalisen liiketoiminnan, asiakaskokemuksen ja ihmislähtöisen muotoilun, datan hyödyntämisen, ohjelmistokehityksen ja teknologia-alustat, ja tällä laajalla tarjoomalla voimme saavuttaa aitoa kilpailuetua Euroopassa ja Yhdysvalloissa. Toisiaan täydentävät asiakaskuntamme, kohdemarkkinamme ja tarjoomamme luovat meistä täysin uudenlaisen toimijan. Yhtenä yhtiönä meillä on paremmat mahdollisuudet tarjota myös henkilöstöllemme entistä laajempia uramahdollisuuksia sekä monimuotoisempiä työyhteisöjä ja houkutella joukkoomme lisää alan parhaita osaajia. Vaikka nimi muuttuu, huikea tarinamme jatkuu.”

BILOT LYHYESTI

BILOT - DIGITAALISEN *LIIKETOIMINNAN EDELLÄKÄVIJÄ*

Suomalainen huippuasiantuntijayritys Bilot tarjoaa asiakkailleen kattavan valikoiman digitaalisia palveluita ja ratkaisuja asiakaspolun eri vaiheisiin. Bilotin palvelut sisältävät tekoälyä ja analytiikkaa valjastavia älykkäitä myynnin ja markkinoinnin työkaluja, sekä liiketoiminnan ydinprosessien ja -järjestelmien kehitystä. Bilot syntyi vuonna 2005 halusta luoda alan paras työpaikka parhaille osaajille.

Bilotilla on Suomessa merkittävä markkina-asema digitaalisen kaupankäynnin strategioissa, johtavissa ohjelmistoalustoissa ja keskeisissä teknologiaekosysteemeissä (mm. SAP ja Microsoft) sekä näiden integroinnissa saumattomaksi osaksi asiakkaiden liiketoimintaa.

Motley Agency Oy:n yrityskaupan myötä Bilotin tarjooma laajeni vuonna 2021 liiketoiminnan ja asiakaskokemuksen konsultointiin sekä räätälöityyn ohjelmistokehittämiseen. Bilotilla on noin 250 työntekijää Suomessa, Ruotsissa ja Puolassa. Yhtiön pääkonttori sijaitsee Helsingissä. Bilotin osakkeella käydään kauppaa Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämällä First North Growth Market Finland -markkinapaikalla.

PERUSTETTU

2005

ASIAKKAITA:

100+

FIRST NORTH

2020

243

TYÖNTEKIJÄÄ

36%

NAISIA

22

KANSALLISUUTTA

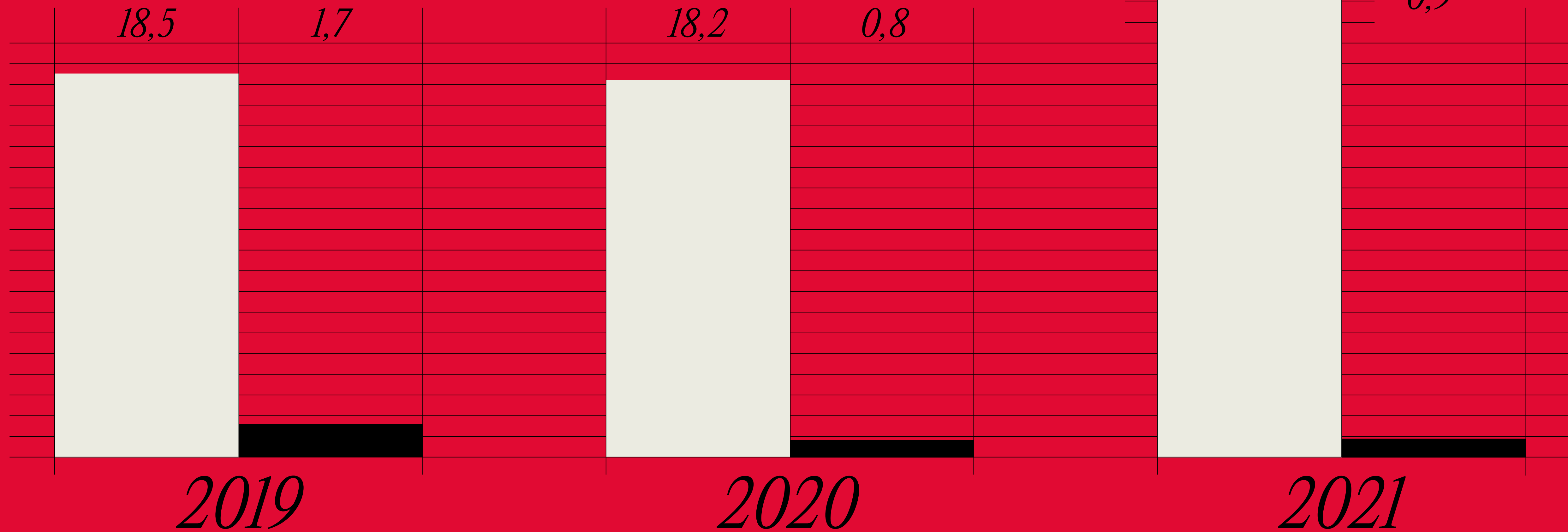
TYÖNTEKIJÖISTÄ
OSAKKEENOMISTAJIA

> 48 %

TOIMISTOT:

*SUOMI,
PUOLA &
RUOTSI*

BILOTIN LIIKEVAIHTO JA LIIKEVOITTO ILMAN LIIKEARVON POISTOJA (EBITA) 2019—2021



■ LIIKEVAIHTO, M€

■ EBITA, M€

*OIKAISTUNA KERTALUONTOISILLA KULUILLA

ASIAKKAITAMME



CERTIA

Śnieżka



SSAB

SULZER

HARTWALL



Heino

ANORA

⊗ MANDATUM LIFE

BERNER



Lantmännen

reima

RUUKKI



sanoma

onninen

 Suominen

 WIHURI

YIT

 CONTAINERSHIPS

AVAINLUKUJA 2021

1 000 EUR	2021	2020
Liikevaihto	27 075	18 194
Käyttökate (EBITDA)	564	927
% liikevaihdosta	2,1 %	5,1 %
Liiketulos ilman liikearvon poistoja (EBITA)	412	767
% liikevaihdosta	1,5 %	4,2 %
Liiketulos (EBIT)	-607	475
% liikevaihdosta	-2,2 %	2,6 %
Katsauskauden tulos	-779	-423
% liikevaihdosta	-2,9 %	-2,3 %
Omavaraisuusaste, %	79,8 %	79,7 %
Nettovelkaantuneisuusaste %	-34,5 %	-46,1 %
Sijoitetun pääoman tuotto (ROI), %	-2,9 %	4,3 %
Oman pääoman tuotto (ROE), %	-3,8 %	-3,9 %
Osakekohtainen tulos, euroa	-0,15	-0,11
Ulkona olevien osakkeiden lukumäärä kauden lopussa	5 637 355	4 930 364
Henkilöstö keskimäärin kauden ajan	214	148
Henkilöstömäärä kauden lopussa	243	195

PALVELUT

LUOMME KILPAILUETUA DIGITAALISELLA ASIAKASKOKEMUKSELLA

Kehitämme ja toteutamme asiakkaidemme tarpeisiin räätälöityjä pilvipohjaisia liiketoimintaympäristöjä ja sovelluksia, joilla asiakkaamme voivat tarjota omille asiakkailleen parempaa digitaalista asiakaskokemusta.

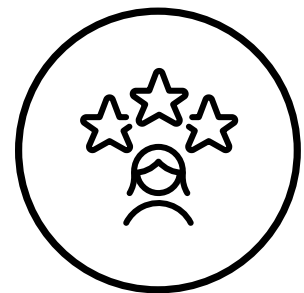
Autamme suuria ja keskisuuria yrityksiä kehittämään asiakaskokemustaan ja kaupan käynnin toimintojaan, kuten esimerkiksi monikanavaista myyntiään ja asiakaspalveluaan sekä niihin liittyvää data-analytiikkaa. Tarjoamme vaativia IT-asiantuntijapalveluita kuten ohjelmistojen kehitystä, palvelujen ja ratkaisujen suunnittelua, projektipalveluita ja ylläpitoa. Asiakaskokemukseen liittyvien digipalvelujen lisäksi kehitämme ja suunnittelemme yritysten avainjärjestelmiä ja -prosesseja kuten esimerkiksi SAP S/4HANA -toiminnanohjausjärjestelmiä ja vastaamme niiden käyttöönotosta.

Hyödynnämme palveluissamme johtavia yritysohjelmistoja ja pilvipohjaisia teknologia-alustoja (muun muassa SAP, Microsoft Azure, Amazon Web Services, Google Cloud, Salesforce, Snowflake ja Adobe). Kehitämme ohjelmistoja ja toteutamme järjestelmäintegraatioita. Meillä on tunnustettua huippuosamista ja vahva markkina-asema Suomessa parhaiden teknologioiden nivomisessa tukemaan asiakkaidemme liiketoimintaa.

Lokakuussa 2021 toteutuneella Motley Agency Oy:n ostolla laajensimme tarjoamaamme liiketoiminnan strategiseen konsultointiin sekä kokonaisvaltaisempaan asiakkaidemme oman asiakaskokemuksen kehittämiseen. Vahvistimme osaamistamme erityisesti digitaalisessa strategiassa, palvelumuotoilussa, brändi-, käyttökokemus- ja käyttöliittymäsuunnittelussa sekä räätälöidyssä ohjelmistokehityksessä.

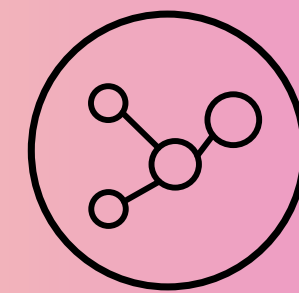
Asiakaskuntamme koostuu yli sadasta suuresta ja keskisuuresta yrityksestä Suomessa ja ulkomailla. Palvelemme johtavia tukku- ja vähittäiskaupan alan yrityksiä, palvelu- ja kuluttajatuoteyrityksiä, finanssialan yrityksiä sekä elintarviketeollisuuden ja valmistavan teollisuuden yrityksiä.

ASIAKAS- KOKEMUS



- Digitaalinen strategia
- Asiakaskokemuksen suunnittelu
- Verkkokauppa ja markkinapaikat
- Liiketoiminnan kehittäminen
- Myynti ja markkinointi
- Asiakaspalvelu ja huolto
- Tuotetiedon hallinta

ÄLYKÄS LIIKETOIMINTA



- Prosessi-innovaatiot & ERP
- Tiedonhallinta ja analytiikka
- Tekoäly ja koneoppiminen
- Sovelluskehitys
- Integraatiot
- Alustat

PALVELUMME ASIAKASKOKEMUKSEEN

Digitaalinen strategia

Autamme asiakkaitamme kirkastamaan visionsa digitaalisen myynnin kasvusta ja digitaalisesta asiakaskokemuksesta sekä luomaan tämän pohjalta digitaalisen strategian. Palveluihimme kuuluvat muun muassa palvelumuotoilu, konseptikehitys ja tiekartat, arkkitehtuuri, prosessit ja operatiiviset mallit digitaalisten kanavien tueksi sekä digikanava- ja asiakasanalytiikan perustan rakentaminen.

Verkkokauppa ja markkinapaikat

Autamme suuria ja kasvuhakuisia yrityksiä perustamaan modernin verkkokaupan tai kehittämään nykyistä ratkaisuaan siten, että se palvelee jälleenmyyjiä, kivijalkamyymälöitä, yrityksen omia alueellisia myyntitiimejä ja palvelukumppaneita – loppukäyttäjiä unohtamatta. Verkkokaupan palveluihimme kuuluvat muun muassa liiketoimintamallin konseptointi ja kehitys, asiakaspolkujen suunnittelu ja käyttäjätutkimus, arkkitehtuurisuunnittelu, verkkokaupan pystytys ja tekninen toteutus, integraatiot, tuotetiedon hallinta, maksu- ja toimitusprosessit sekä jatkuva optimointi.

CRM ja myynnin työkalut

Autamme asiakkaitamme myynnin työkalujen ja CRM:n käyttöönotossa ja toiminnan tehostamisessa. Palveluihimme kuuluvat muun muassa CRM- järjestelmät ja niihin liittyvät kokonaisvaltaiset palvelut, myynti- ja

tuotekonfiguraattorit, hinnoittelun optimointi ja tilannekohtainen hinnoittelu, kannattavuuden seuranta, älykkäät tuotesuosituksset sekä muut myynnin analytiikan ratkaisut.

Markkinoinnin automaatio

Rakennamme asiakkaillemme työkalut, prosessit ja analyysit asiakaskokemuksen parantamiseen ja uusasiakashankinnan tehostamiseen datan avulla. Palvelumme kattavat kaikki automaatioprojektin vaiheet suunnittelusta toteutukseen, jatkokehitykseen ja jatkuvaan tukeen.

Asiakaspalvelu ja huolto

Tarjoamme kenttähuollon ja asiakaspalvelun järjestelmät muun muassa tiketöintiin ja kanavien hallintaan.

Tuotetiedon hallinta

Suunnitteleme ja toteutamme tuotetiedon palveluita (PIM), joilla asiakkaamme voivat tehokkaasti edistää myyntiä ja ohjata loppuasiakkaan käyttäjäkokemusta muun muassa ajamalla liikennettä asiakkaan sivustolle, auttamalla asiakkaita vertailemaan tietoa sekä mahdollistamalla personointi ja tuotesuosituksset. Tuotetiedon hallinnan palveluihimme kuuluvat muun muassa tuotetiedon hallintamallit ja prosessit, mallintaminen, arkkitehtuuri ja prosessisuunnittelu.

PALVELUMME ÄLYKKÄÄSEEN LIIKETOIMINTAAN

Prosessi-innovaatiot & ERP

Tuemme asiakkaidemme siirtymistä SAP S/4HANA -toiminnanohjausjärjestelmään avaimet käteen -projekteina sekä tarjoamme sovellusten ja alustojen elinkaaren hallintapalveluita ja jatkuvaa kehitystä. Autamme asiakasta tunnistamaan S/4HANA:n tuomat liiketoimintamahdollisuudet, rakennamme muutoksen tiekartan sekä tuemme yritysarkkitehtuurin rakentamista ja liiketoimintaprosessien muutosta.

Tiedonhallinta ja analytiikka

Tarjoamme erilaisia tiedonhallinnan ratkaisuja kuten tietovarastoja ja -alustoja projekteina ja jatkuvana palveluna. Osaamisemme kattaa muun muassa data-arkkitehtuuripalvelut, keskitetyt tietoaalustat, tietomallien uudistukset, auditoinnit ja tietovarastojen automaatoratkaisut.

Tekoäly ja koneoppiminen

Autamme asiakkaitamme tehostamaan tekoälyn ja koneoppimisen avulla liiketoimintaansa. Toteutamme tekoälyprojekteja, joissa tarjoamme palvelua tekoälyratkaisun määrittelystä, datan validoinnista ja tuotantoympäristön suunnittelusta aina toteutukseen, tuotantoympäristön rakentamiseen ja tuotantokäyttöön siirtymiseen. Lisäksi tarjoamme ylläpito-, seuranta- ja kehityspalveluita.

Sovelluskehitys

Suunnitteleme ja rakennamme digitaalisia palveluita mittatilaustyönä. Rääätälöimme liiketoimintasovelluksia yhdistämällä palvelumuotoilua, käyttäjäkokemuksen suunnittelua, ERP-prosessiosaamista, integraatiota, IoT-dattaa ja koneoppimista. Käytämme avoimen lähdekoodin parhaita paloja, kuten React ja Angular, yhdistettynä yritysmaailman alustoihin kuten Microsoft Azure, SAP Cloud Platform ja Neptune DX.

Integraatiot

Suunnitteleme ja toteutamme asiakkaidemme integraatioarkkitehtuurin muun muassa Microsoft Azure ja SAP Cloud Platform -alustoille.

Alustat

Suunnitteleme, toteutamme ja ylläpidämme kestäviä ja ketteriä järjestelmäkokonaisuuksia. Palvelumme ja ratkaisumme kattavat alusta-arkkitehtuurin konsultoinnin, SAP-alustojen tuen ja kapasiteetin, SAP-sovellusten ja -alustojen elinkaaren hallinnan, työkuormien automaation ja hallinnan, käyttöoikeuksien ja identiteettien hallinnan, SAP-tiedon elinkaaren hallinnan, SAP-lisenssien hallinnan sekä ERP-järjestelmien valvontavälineet.

VUODEN KOHOKOHDAT

Motley Agency vahvistaa asemaamme digitaalisen kaupankäynnin kokonaistoimittajana

Bilot osti syksyllä 2021 digitaalisen liiketoiminnan kehitystoimisto Motley Agencyn. Yrityskaupan myötä Bilotista kuoriutui entistä kilpailukykyisempi digitaalisen kaupankäynnin kokonaistoimittaja, joka tarjoaa asiakkailleen vahvaa strategista näkemystä digitaalisten palveluiden ja liiketoiminnan suunnittelussa, toteutuksessa ja ylläpidossa. Motley syventää osaamistamme erityisesti digitaalisissa strategioissa, verkkokauppojen käyttökokemuksen muotoilussa sekä räätälöidyssä ohjelmistokehityksessä. Kun yhdistämme tämän kaiken vahvaan toiminnanohjaus- ja taustajärjestelmäosaamiseemme, voimme luoda digitaalisesta liiketoiminnasta ja asiakaskokemuksesta asiakkaallemme aidon kilpailuedun.

Lokakuun 2021 lopussa toteutuneen yrityskaupan myötä Bilot sai riveihinsä noin 40 uutta osajaa, ja Motleyn toimitusjohtajasta Jens Krogellista tuli marraskuussa Bilotin toimitusjohtaja. Motleysta tuli Bilotin liiketoimintayksikkö, joka jatkoi toimintaansa Motley Agency-nimellä. Motley työntekijöistä noin 80 prosenttia oli yhtiön osakkaita, ja kauppaan liittyvän suunnatun osakeannin myötä heistä tuli Bilotin osakkeenomistajia. Motley ja Bilot ovat toisilleen tuttuja aikaisemmista yhteistyöprojekteista. Yhteisen kulttuurin määrittäminen ja luominen käynnistyivät loppuvuodesta, ja integraatio on tarkoitus saada päätökseen kesään 2022 mennessä.

HELMIKUU 2021

Bilot valitsi hyvinvoinnin

Käynnistimme alkuvuodesta Työsuojelurahaston tukemana yhdessä IhanaElon kanssa Wellness Mentors -hankkeen, jossa bilotilaisia valmennettiin kollegojensa hyvinvointimentoreiksi. Lokakuussa ohjelmasta valmistui kaikkiaan 15 mentoria. Lopputuloksena syntyi valikoima konkreettisia keinoja kuormituksen vähentämiseen työarjessa.

HUHTIKUU 2021

Bilotilaisista tuli yhtiön uusia omistajia

Bilotilaiset osallistuivat kevään henkilöstöantiin aktiivisesti. Huhtikuussa järjestetty henkilöstöanti ylimerkittiin selvästi; yli kaksinkertaisesti. Antiin osallistui peräti 38 % henkilöstöstämme.

LOKAKUU 2021

Motley-yrityskauppa toteutui

Bilot sopi 29.9.2021 digitaalisen liiketoiminnan kehitystoimisto Motley Agency Oy:n koko osakekannan ostamisesta. Ylimääräinen yhtiökokous hyväksyi järjestelyn 25.10.2021. Bilot Oyj:n ja Motley Agencyn Oy:n yhdistyminen toteutui 29.10.2021.

MAALISKUU 2021

Laajensimme yhteistyötä Wihurin kanssa

Teimme helmikuussa monialayritys Wihuri Oy:n kanssa palvelusopimuksen, jolla Bilotista tuli Wihurin tietojärjestelmien kehitys- ja ylläpitokumppani sekä SAP-toiminnanohjausjärjestelmien ja -ratkaisujen palveluntarjoaja. Sopimus laajentaa jo pitkään jatkunutta yhteistyötä ja kattaa vuodet 2021-2024. Sopimuksen arvo koko sopimuskaudelle on noin 7,1 miljoonaa euroa.

HUHTIKUU 2021

Bilot ja CastorIT samalla taajuudella

Teimme syksyllä 2020 yrityskaupan, jolla ostimme SAP-ratkaisuihin keskittyvän CastorIT:n koko osakekannan. Yli kuudestakymmenestä CastorIT:läisestä tuli virallisesti bilotilaisia vappuna 2021 kun yhtiöiden välinen fuusio saatiin päätökseen. Samalla CastorIT:n nimi vaihtui Bilotiksi. Juhlistimme tärkeää päivää ja uusia työkavereita viihdettä, asiaa ja bilotilaisten lempimusiikkia yhdistävällä Bilot Radio -lähetyksellä, joka toi toivottua vaihtelua etätöäpäivään.

MARRASKUU 2021

Jens Krogellista Bilotin toimitusjohtaja

Bilotin toimitusjohtajana aloitti 1.11.2021 Jens Krogell, joka aikaisemmin toimi Motleyn toimitusjohtajana ja yrittäjänä yli kymmenen vuoden ajan.

ASIAKASCASET



SUOMINEN

Edistyneet data- ja analytiikkaratkaisut tuovat boostia liiketoimintaan



YIT

Masterdata projekti – koneoppiminen auttaa pitämään tiet turvallisina.



CONTAINERSHIPS

Parempaa asiakassuhteen johtamista pilvipalveluiden kautta



SULZER PUMPS

Parempaa asiakassuhteen johtamista pilvipalveluiden kautta



RUUKKI

Sujuva myynti- ja toimitusprosessi tuottaa kilpailuetua haastavalla alalla



HEINON TUKKU

Asiakaskokemuksen parantaminen tehokkaalla automaatiolla



VALIO

SAP Sales Cloud tehostaa myyntiä



MANDATUM LIFE

Data-aarten jäljillä



REIMA

Digitaalisen kaupan asiakaskokemuksen kehitysprojekti



WIHURI

Varaston mobiiliratkaisujen avulla parempaa palvelua.



WÄRTSILÄ

Varastohallinnan ja tilausprosessien parantaminen globaalisti



PIPELIFE

IoT data käyttöön pumppaamojen seurannassa

HENKILÖSTÖ

KASVUN JA MUUTOKSEN VUODEN TEEMANA TYÖHYVINVOINTI

Vuosi 2021 oli Bilotille kasvun, laajentumisen ja muutoksen vuosi. Henkilöstömme määrä lisääntyi noin 200:sta 240 henkeen. SAP-osaaaja CastorIT:n osto toi meille vuoden 2020 lopussa noin 65 uutta työntekijää. Castorin integraatio ja yhteisten toimintamallien rakentaminen pitivät meidät kiireisinä vuoden 2021 alussa. Syksyllä saimme riveihimme Motley-kaupalla 40 uutta osaaajaa liiketoiminnan kehittämiseen, digitaaliseen strategiatyöhön, muotoiluun ja ohjelmistokehitykseen. Muutosten keskellä ja koronapandemian jatkuessa keskeisimpänä HR-teemanamme oli työhyvinvoinnin edistäminen.

Kilpailu parhaista osaaajista käy IT-alalla kuumana. Olemme ylpeitä siitä, että onnistuimme koronapandemian tuomista hankaluuksista huolimatta rekrytoimaan vuonna 2021 noin 50 uutta työntekijää. Asiantuntijamme ovat tyypillisesti senioritason osaaajia, joille vetovoimatekijämme ovat ennen kaikkea kiinnostavat tehtävät ja asiakkaat, sekä mahdollisuus olla alansa edelläkävijä.

Mentoreilta työkaluja hyvinvointiin

Asiantuntijoidemme työhyvinvointi on meille keskeinen kilpailukyvyyn tekijä, jota kehitämme määrätietoisesti. Käynnistimme Työsuojelurahaston tukemana yhdessä IhanaElon kanssa Wellness Mentors -hankkeen, jossa bilotilaisia valmennettiin kollegojensa hyvinvointimentoreiksi. Kaikkiaan 15 mentorin joukkoon löytyi edustus yhtiön kaikista toimintamaista ja yksiköistä. Mentoriksi koulutautui sekä henkilöstön edustajia että johtoryhmän jäseniä.

Hyvinvointimentoreiden tehtävänä on tukea henkilöstöä erilaisissa hyvinvointiin liittyvissä teemoissa – olipa kyse sitten työn ja vapaa-ajan tasapainottamisesta, univaikeuksista, tukalasta elämäntilanteesta tai vaikka

elämäntapamuutoksesta. Keinot auttamiseen löytyivät työterveyden, henkilöstöhallinnon ja ulkopuolisen kumppanin vetämissä työpajoissa. Jokainen mentori sai valita itselleen sopivimmat tavat edistää hyvinvointia. Jollekin se tarkoitti esimerkiksi töihin paluun tukemista pitkän sairasloman jälkeen, ja toinen taas halusi auttaa työkavereitaan ajankäytön hallinnan kanssa. Lopputuloksena oli valikoima konkreettisia keinoja kuormituksen vähentämiseen.

Hyvinvointimentorit jatkavat työtään. Ensimmäisen hankevuoden aikana keskityimme kouluttamaan mentoreita. Vuonna 2022 rakennamme mentoreiden kanssa hyvinvointikampanjoita ja panostamme henkilöstön aktiivointiin.

”Konsulttimme tekevät usein töitä useammalle asiakkaalle, ja siirtyminen asiakasprojektista toiseen vaatii paineensietokykyä. Hyvinvointiin panostaminen tuli erityisen ajankohtaiseksi alkuvuonna 2021 koronapandemian kiihkeimmässä vaiheessa. Kuulimme Työsuojelurahaston hyvinvointihankkeesta ja ymmärsimme, että voisimme löytää siitä uusia keinoja tukea henkilöstön jaksamista.”

Henkilöstöjohtaja Mari Kuha

”Tavoitteenamme on aina Bilotin perustamisesta lähtien ollut pyrkiä jatkuvasti paremmaksi työympäristöksi ja -yhteisöksi. Yrityksen kasvaessa ja kehittyessä kovaa vauhtia on tämä entistä tärkeämpää. Tieto ja tunne siitä, että kukaan ei ole ongelmiensa kanssa yksin auttaa ratkaisujen löytämisessä ja samalla yhteishenki vahvistuu niin tiimi kuin yritystasolla.”

Mentorina toimiva Business Advisor Samuli Sikanen



Bilotilaiset ovat tyytyväisiä työnsä sisältöön, ammattitaitoon sekä työn ja vapaa-ajan tasapainoon

Henkilöstökyselymme osoittaa henkilöstömme olevan tyytyväinen siihen, että Bilot panostaa hyvinvointiin. Pandemiavuoden haasteista huolimatta henkilöstömme työtyytyväisyys säilyi vuosittaisen Signi-tutkimuksemme mukaan edellisvuoden tasolla. LIT-indeksi oli 72 vuonna 2021. LIT-indeksi mittaa asteikolla 1-100 kuinka tyytyväinen vastaaja on työnantajansa. Henkilöstö oli erityisen tyytyväinen koronatilanteen hoitoon, etätömahdollisuuksiin, työ- ja vapaa-ajan tasapainoon, työn sisältöön, ammattitaitoihin kollegoihin, toimitiloihin ja työvälineisiin.

Henkilöstötutkimuksen tulosten perusteella Bilotin johto on sitoutunut johtamisen avoimuuteen ja nopeaan päätöksentekoon, johtamismallin ja roolien selkeyttämiseen sekä yhteisöllisyyden tukemiseen.

Perustimme vuosi sitten uuden Team lead -roolin akatemian/koulutusohjelman sisäiseksi kehityshankkeeksi. Käynnistimme vuonna 2021 ensimmäiset koulutuskokonaisuudet tiiminvetäjien johtamistaitojen kehittämiseksi. Koulutimme vuoden aikana 20 Team leadia tukemaan oman tiiminsä ammattitaitoa.

Nopea kasvumme ja laajentumisemme on ollut monelle bilotilaiselle myönteinen asia, jonka on nähty avaan ammatillisia kehittymismahdollisuuksia ja urapolkua. Samalla henkilöstömme vaihtuvuus on lisääntynyt. Toimintamme on muuttunut kasvettuamme pienestä yrittäjävetoisesta IT-palveluyhtiöstä 250 hengen pörs-siyhtiöksi, johon osajia on tullut eri yhtiöistä. Koronapandemian ja etätöiden myötä myös yhteisöllisyyden rakentamisessa on ollut omat hankaluutensa. Olemme selvittäneet henkilöstön vaihtuvuuden syitä ja aloittaneet korjaavat toimenpiteet palvellaksemme henkilökuntaamme parhaalla mahdollisella tavalla.

Vuosi 2022 kuuluu yhteiselle kulttuurille

Jos hyvinvointi oli ykköstavoittemme vuonna 2021, nousee yhteisen uuden kulttuurin luominen keskeiseksi tavoitteeksemme vuonna 2022. Varmistamme että Bilotin suunta on jokaiselle työntekijällemme selkeä, ja että yrityskulttuurimme tukee tavoitteitamme. Olemme joulukuussa 2021 aloittaneet laajan kulttuurikartoituksen, jonka tavoitteena on selvittää kuinka erilaisia tai samanlaisia lopulta olemme, ja miten yhteinen kulttuuri optimaalisesti luodaan.

Lukunostot:

Henkilöstön määrä vuoden lopussa: *243*
Keskimääräinen uran pituus: *5 VUOTTA*
Henkilöstön keski-ikä: *41 VUOTTA*
Miehiä: *64%*, naisia: *36%*
Hallituksesta naisia: *17%*
Johtoryhmästä naisia: *29%*
Kansallisuuksia: *22*
Henkilöstön työtyytyväisyys, LIT-Indeksi: *72*
Sairauspoissaolot: *1,5%*

JOHTO JA HALLITUS

PETRI NIEMI
DI

Hallituksen puheenjohtaja vuodesta 2016

G2 Invest Oy, toimitusjohtaja ja hallitusammattilainen

Kokonaisomistusosuus:

15 903 osaketta 100 prosenttia omistamansa G2 Invest Oy:n kautta. Niemi on riippumaton yhtiöstä ja sen suurimmista osakkeenomistajista.

JUSSI HAURU
KTM

Hallituksen jäsen vuodesta 2006

Business Lead / Solution Architect, Bilot Oyj

Kokonaisomistusosuus:

Suora omistus 5 742 osaketta ja välillisesti 1 642 500 osaketta vaikutusvaltayhtiö Bcore Oy:n kautta.

Hauru ei ole riippumaton yhtiöstä, sillä hän on työsuhteessa yhtiöön ja on toiminut yhtiön hallituksen jäsenenä yhtäjaksoisesti yli kymmenen vuoden ajan. Hauru ei ole riippumaton yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista, sillä hän on yhtiön merkittävän osakkeenomistajan BCore Oy:n hallituksen jäsen.

BJÖRN MATTSSON
Diploma in Board and Corporate Governance

Hallituksen jäsen vuodesta 2018

Kokonaisomistusosuus:

Suora omistus 8 535 osaketta. Mattson on riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista.

LAURI PUOLANNE
Kauppatieteiden ylioppilas

Hallituksen jäsen vuodesta 2005

Solution Architect, Bilot Oyj

Kokonaisomistusosuus:

Suora omistus 7 724 osaketta ja välillisesti 1 642 500 osaketta vaikutusvaltayhtiö Bcore Oy:n kautta.

Puolanne ei ole riippumaton yhtiöstä, sillä hän on työsuhteessa yhtiöön ja on toiminut yhtiön hallituksen jäsenenä yhtäjaksoisesti yli kymmenen vuoden ajan. Lauri Puolanne ei ole riippumaton yhtiön merkittävistä osakkeenomistajista, sillä hän on yhtiön merkittävän osakkeenomistajan BCore Oy:n hallituksen puheenjohtaja.

MIKKO WÄHÄSILTA
Ylioppilas

Hallituksen jäsen vuodesta 2020

Solution Architect, Bilot Oyj

Kokonaisomistusosuus:

Suora omistus 152 122 osaketta. Wähäsilta ei ole riippumaton yhtiöstä, sillä hän on työsuhteessa yhtiöön.

RIITTA PALMÉN
KTM/Rahoitustiede

Hallituksen jäsen huhtikuu 2021 alkaen

Kokonaisomistusosuus:

Suora omistus 3 800 osaketta. Palmén on riippumaton yhtiöstä ja sen merkittävistä osakkeenomistajista



JENS KROGELL

KTM

Toimitusjohtaja 1.11.2021 alkaen
Johtoryhmän jäsen 1.11.2021 alkaen

Kokonaisomistusosuus:

Suoraan 293 osaketta ja välillisesti
580 712 osaketta vaikutusvaltauyhtiö
Motley Mothership Oy:n kautta



MARI KUHA

KTM

Henkilöstöjohtaja
Johtoryhmän jäsen 26.11.2020 alkaen

Kokonaisomistusosuus:

Ei omistusta



RIKU KÄRKKÄINEN

DI

Liiketoimintajohtaja
- Customer Experience liiketoiminta
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2020

Kokonaisomistusosuus:

9 712 osaketta



MARTTI HIETALAHTI

DI

Liiketoimintajohtaja
- Processes & Platforms liiketoiminta
Johtoryhmän jäsen 1.10.2020 alkaen

Kokonaisomistusosuus:

151 622 osaketta



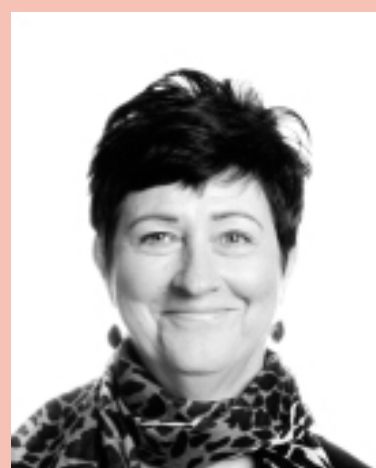
MIKKO MARTTINEN

Tradenomi

Talusojohtaja vuodesta 2020
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2020

Kokonaisomistusosuus:

1 518 osaketta



KRISTIINA SARÉN

Executive MBA, KTM

Myyntijohtaja - Sales & Business Growth liiketoiminta
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2012

Kokonaisomistusosuus:

29 210 osaketta



VESA NIININEN

DI

Liiketoimintajohtaja - Intelligent Enterprise liiketoiminta
Johtoryhmän jäsen vuodesta 2010

Kokonaisomistusosuus:

Suoraan 9 709 osaketta ja välillisesti 1
642 500 osaketta vaikutusvaltauyhtiö
BCore Oy:n kautta

TIETOA OSAKKEEN- OMISTAJILLE

TIETOA OSAKKEENOMISTAJILLE

Bilot Oyj:n osake on kaupankäynnin kohteena Nasdaq Helsinki Oy:n ylläpitämällä First North Growth Market Finland -markkinapaikalla kaupankäyntitunnuksella BILOT. Yhtiöllä on yksi osakesarja. Jokaisella osakkeella on yhtäläinen äänioikeus ja yhtiön osakkeet tuottavat yhtäläiset oikeudet osinkoon ja muuhun yhtiön varojenjakoon. Osakkeisiin ei liity äänestysrajoituksia tai äänileikkureita.

Yhtiön kokonaan maksettu osakepääoma on 80 000 euroa, ja se jakautuu 5 675 855 osakkeeseen. Yhtiöllä on hallussaan 38 500 yhtiön omaa osaketta. Osakkeet on liitetty Euroclear Finlandin ylläpitämään arvo-osuusjärjestelmään.

Osinkopolitiikka

Tavoitteena on jakaa osinkoa vähintään 30 prosenttia osinkoa tilikauden tuloksesta. Yhtiö arvioi voitonjaon edellytykset vuosittain siten, ettei voitonjako vaaranna yhtiön strategiassa asetettuja kasvutavoitteita tai muita yhtiön taloudellisia tavoitteita.

Pääoman palautus

Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että tilikaudelta 2021 ei makseta osinkoa ja että tilikauden 2021 tappio siirretään edellisten tilikausien voitto-/tappiotilille. Hallitus ehdottaa yhtiökokoukselle, että yhtiökokous päättää valtuuttaa hallituksen päättämään harkintansa mukaan pääomanpalautuksesta, jonka suuruus voi olla yhteensä enintään 4.400.000 euroa, ja joka toteutetaan jakamalla varoja sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta. Mikäli hallitus päättää pääomanpalautuksesta valtuutuksen mukaisesti, päättää se samalla pääomanpalautuksen täsmäytyspäivän ja pääomanpalautuksen maksupäivän. Hallitus ehdottaa, että pääomanpalautusta koskeva valtuutus on voimassa seuraavan varsi-

naisen yhtiökokouksen päättymiseen saakka, kuitenkin enintään 30.6.2023 saakka.

Taloudellinen tiedottaminen vuonna 2022

Bilot julkaisee 25.8.2022 puolivuositiedotuksen ajalta 1.1.–31.6.2022.

Taloudelliset katsaukset ovat julkaisuhetkestä lukien saatavilla yhtiön kotisivuilla osoitteessa www.bilot.group/sijoittajat. Kotisivulla olevalla lomakkeella voi myös rekisteröityä tiedotteiden tilaajaksi.

Yhtiö noudattaa 30 päivän hiljaista jaksoa ennen taloudellisten raporttien julkistamispäivää.

Varsinainen yhtiökokous

Varsinainen yhtiökokous pidetään 20.4.2022 klo 10 alkaen. Koronapandemian vuoksi kokous pidetään väliaikaislain (677/2020) nojalla poikkeusjärjestelyin, jotta se voidaan pitää ennakoitavalla tavalla sekä osakkeenomistajien, yhtiön henkilökunnan ja muiden sidosryhmien terveys ja turvallisuus varmistuen.

Näkymät vuodelle 2022 (Annettu 24.2.2022)

2022 Bilot Oyj:n ja Vincit Oyj:n hallitukset allekirjoittivat 3.2.2022 yhdistymissopimuksen ja sulautumissuunnitelman yhtiöiden yhdistämiseksi sulautumisella. Yhdistyminen edellyttää muun muassa yhdistymisen hyväksymistä kahden kolmasosan äänten ja osakkeiden enemmistöllä Vincitin ylimääräisessä ja Bilotin varsinaisessa yhtiökokouksessa. Mikäli kaikki täytäntöönpanon edellytykset täyttyvät ja täytäntöönpano toteutuu odotetun aikataulun mukaisesti heinäkuussa 2022, tulee Bilot sulautumaan Vincitiin ja Bilot Oyj itsenäisenä yhtiönä lakkaa olemasta. Tästä johtuen yhtiö ei anna ohjeistusta vuodelle 2022.

31.12.2021	Osakkeiden lkm	%-osuus osakkeista
01 B Core Oy	1 642 500	28,94
02 Motley Mothership Oy	580 712	10,23
03 Merimieseläkekassa	167 911	2,96
04 Wähäsilta Mikko Eemil	152 122	2,68
05 Hietalahti Martti Ilmari	151 622	2,67
06 Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Ilmarinen	150 000	2,64
07 Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö Elo	139 926	2,47
08 Kaisanlahti Janne Samuli	136 971	2,41
09 Hallamaa Heidi Maria	136 124	2,40
10 Rinne la Maria Patricia	135 151	2,38
10 suurinta yhteensä	3 393 039	59,78
100 suurinta yhtensä	5 037 081	88,75
Hallintarekisteröidyt yhteensä	55 237	0,79
Kaikki osakkeet yhteensä	5 675 855	100,00

BILOT OYJ:N VUOSIKERTOMUS