

# Liiketoimintakatsaus



2009

# Sisältö

Aldata lyhyesti	3
2009 Kohokohdat	4
Toimitusjohtajan katsaus	6
Aldatan palvelut	8
Aldatan ratkaisut	10
Toimialakatsaus	12
Aldatan henkilöstö	14



*"15 maailman 30:sta  
johtavasta  
vähittäiskauppaketjusta  
käyttää Aldataa"*

# Aldata lyhyesti

Aldata on maailmanlaajuisesti johtava vähittäis- ja tukkukaupan sekä logistiikan alalla toimivien yritysten kokonaisratkaisujen toimittaja. Yrityksen liiketoiminta keskittyy täysin vähittäis- ja tukkukaupan toiminnan kehittämiseen.

Aldata on toimittanut asiakkailleen jo yli kahdenkymmenen vuoden ajan uudenaikaisia, joustavia kokonaisratkaisuja. Nämä ratkaisut on erityisesti suunniteltu edistämään vähittäis- ja tukkukaupan tuottavuutta, tuloksellisuutta ja kannattavuutta.

100 % asiakkaistamme toimii vähittäis- tai tukkukaupan alalla

100 % teknologiastamme on suunniteltu vähittäis- ja tukkukaupan tarpeisiin

100 % resursseistamme on sitoutunut vähittäis- ja tukkukaupan aloihin

Aldatan modulaarisen tuotesuunnittelun ansiosta ohjelmistoinvestoinnit tuottavat tulosta nopeasti. Ratkaisut ovat helposti integroitavissa eri liiketoimintaprosessien välillä ja ne tarjoavat erinomaisen skaalautuvuuden sekä pysyviä liiketoimintaetuja. Henkilöstömme on erikoistunut kaupan alan ratkaisuihin. Heillä on tietoa, kokemusta ja taitoja kehittää sekä toimittaa asiakkaalle korkeatasoisia yksilöllisiä ratkaisuja.

Aldatan ratkaisuja käytetään kaikkialla, missä harjoitetaan kaupan alan toimintaa. Niitä on otettu käyttöön kioskeista hypermarketteihin, kaiken kokoisissa yrityksissä aina viiden myymälän perheytyksistä viiden tuhannen myymälän maailmanlaajuisiin kauppaketjuihin sekä sadoissa varastoissa ja jakelukeskuksissa. Tuhannet onnistuneet käyttöönottoprojektit ovat osoitus Aldatan vankkumattomasta erikoisosaamisesta kaupan alalla.

## Asiakaspalvelufilosofia

Aldatan asiakkaisiin kuuluu maailman suurimpia vähittäiskauppaketjuja, jotka toimivat monissa maissa ja maanosissa, sekä tietyillä markkinasektoreilla ja maantieteellisillä alueilla toimivia erikoisalojen yrityksiä ja perheytyksiä. Vaikka asiakkaamme ovatkin hyvin erikokoisia ja erilaisia yrityksiä, yhdistää heitä halu kehittää kaupan ja logistiikan toimintaa vähentämällä kustannuksia sekä optimoimalla ajankäyttöä ja tilauksia. Samalla liikevaihto, kate ja kannattavuus kasvavat.

Aldatan myynti-, palvelu- ja tukiorganisaatiot tuottavat kaikille asiakkaille oikean ratkaisun oikeaan aikaan ja hintaan ja vastaavat näin erilaisten asiakkaiden tarpeisiin järjestelmällisesti. Asiakkaana voi olla yhden liikkeen avaava uusi yritys, joka tarvitsee nopeasti käyttöönotettavissa olevia standardoituja ratkaisuja, yritysketju, jonka liiketoimintamalli kaipaa parhaiden käytäntöjen käyttöönottoa, tai suuryritys, joka tarvitsee Aldatan ainutlaatuisia mittavia ja nopeita toimintoja sekä reaaliaikaisia liiketoiminta-avalluksia.

Vaiheittainen toimintatapa perustuu yhteen integroituun vähittäis- ja tukkukaupan liiketoimintaprosessiarkkitehtuuriin, joka antaa Aldatan asiakkaille mahdollisuuden tehostaa liiketoimintaansa ja toteuttaa samalla pitkän aikavälin strategisia liiketoimintasuunnitelmiaan.

## Arvot

Aldatan arvot perustuvat haluamme kehittää kaupan alalla toimivien asiakkaidemme liiketoimintaa avoimen dialogin, keskinäisen kunnioituksen sekä ammattitaitoon perustuvan näkemyksen kautta. Parhaisiin tuloksiin päästään toimimalla yhdessä asiakkaidemme, alihankkijoidemme, yhteistyökumppaneidemme ja henkilöstömme kanssa. Aldata toimii kestäväällä tavalla, joka vastaa yhteiskunnan yrityksille esittämiä eettisiä, lainsäädännöllisiä, kaupallisia ja julkisia odotuksia. Aldatan osake noteerataan NASDAQ OMX Helsinki Oy:ssä kaupankäyntitunnuksella ALD1V.

# Vuoden 2009 kohokohdat

## **Talousmyrskystä selville vesille**

Aldata selviytyi finanssikriisistä entistä vahvempana.

Markkinoiden epävakaisuus viivytti joidenkin hankkeiden käynnistymistä, vaatien henkilöstömäärän supistusta ja saatavien perinnän tehostusta, jotta uusi muuttunut markkinatilanne voitiin kohdata. Aldata selvisi kuitenkin finanssikriisistä joka iski koko talouteen vuoden 2009 alkupuoliskolla. Toimista aiheutui kerta-luonteisia kustannuseriä vuoden alkupuoliskolla, mutta ne loivat vakaan perustan loppuvuoden toiminnalle.

## **Asiakaskunnan laajentuminen**

Vaikka talous kuohui vuonna 2009, Aldata onnistui saamaan uusia strategisesti tärkeitä asiakkuuksia erittäin kilpailuilla markkinoilla. Tulot ohjelmistolisensseistä kasvoivat 40 %. Asiakasmäärät lisääntyivät kaikilla liiketoimintayksiköillä ja -alueilla. Myös nykyiset asiakkaat investoivat aiempaa enemmän. Vuoden mittaan saavutettiin voitto yli 60 tiukassa hankekilpailussa, ja yli 70 hanketta saatettiin valmiiksi. Yli puolet näistä onnistumisista oli uusien tilankäytön optimointi- ja kanta-asiakasratkaisujen ansiota.

*“Aldatan kanta-asiakas-ohjelmalla voimme vastata asiakaskysyntään kohdennetusti.”*

## **Yrityskauppojen onnistunut sulauttaminen**

Kaksi vuoden 2008 lopussa hankittua yhtiötä sulautettiin Aldataan vuonna 2009, ja molempien panos toiminnalle oli myönteinen. Aldatan suurasiakkaat, kuten Delhaize-konserni, ottivat käyttöön Apollon tilanhallinnan optimointituotteita, ja Terraventumin digitaaliset markkinointityökalut houkuttivat Hugo Boss -myymälöiden kaltaisia vähittäiskauppatkijua Aldatan kanta-asiakkaiksi.

## **Strateginen kumppanuus IBM:n kanssa**

Investoinnit strategiseen kumppanuuteen IBM:n kanssa toivat sertifiointin IBM:n Retail Integration Framework- ja Websphere-alustoille. Sertifiointin ansiosta IBM:n asiakkaat kaikkialla maailmassa voivat luottaa Aldatan ja IBM:n tuotteiden yhteensopivuuteen. Aldata ja IBM järjestivät yhdessä myös maailman ensimmäisen vuosittaisen vähittäiskaupan CIO-tutkimuksen, jolle asiakkaat, analyttikot ja tiedotusvälineet antoivat heti vähittäiskaupan IT-vaatimusten benchmark-aseman.

## **Uudet tuotteet keräsivät kiitosta**

Vuoden 2009 menestyksekkäimpiä uutuustuotteita olivat mm. Apollo Designer Workstation, Aldatan integroitu kanta-asiakasohjelma, alallaan johtava ääni-ohjattu varastojärjestelmä sekä asiakaspalveluratkaisut televiestinnän jälleenmyyjille. Aldatan lippulaivasta, G.O.L.D.-tuotesarjasta, julkaistun uuden 5.08-ohjelmistoversion laadukkuus ja toimivuus keräsivät kiitosta asiakkailta. Aldata teki asiakkaidensa kanssa kiinteää ja tuloksekasta tuotekehitystyötä, mikä mahdollisti sen, että se sai tuotua markkinoille oikeanlaisen tuotteen juuri oikeaan aikaan.



*“Apollo Designer Workstationin avulla varmistamme, että kauppiaiden hyllytila on optimaalisesti hyödynnetty. Näin he voivat markkinoida kattavaa juomavalikoimaamme ja myydä tuotteitamme mahdollisimman paljon.”*  
Chris Hopkins, Dr Pepper Snapple -konsernin tuoteryhmäjohtaja



*“Aldata G.O.L.D. antaa meille mahdollisuuden tehostaa myymälöiden tilauksia sekä pienentää myymälöiden varastoja ja ehkäistä tuotteiden loppumista niistä. Kun varastomme on ihanteellisessa tasapainossa, voimme parantaa tuotetäydennysten hoitoa koko toimitusketjussa.”* Luc Koenot, Delhaize-konsernin Euroopan-toimintojen IT-johtaja.

# Toimitusjohtajan katsaus



Vuoden 2008 liiketoimintakatsauksessa totesin, että liiketoimintaamme tehtyjen muutosten ansiosta meillä on hyvät mahdollisuudet auttaa asiakkaitamme selviämään vuodelle 2009 ennakoituista tavallista kovemmissa markkinaolosuhteista.

Tuskin kukaan meistä osasi ennustaa, kuinka kovat olosuhteet vuoden alkupuoliskolla todella vallitsisivat. Asiakkaidemme tavoin meidänkin oli tehtävä vaikeita päätöksiä, mutta ne olivat myös oikeita päätöksiä. Olemme nyt aiempaa vahvempia ja kilpailukykyisempiä. Tämä on seurausta uusista asiakkuuksista, uudesta liiketoiminnasta, uusista tuotteistamme sekä uudesta lähestymistavasta liiketoimintaan.

Sijoitetun pääoman lyhyen aikavälin tuottoon (ROI) keskittyminen osana pitkän aikavälin asiakasstrategiaamme on nyt olennaisempaa kuin koskaan. Sen ansiosta olemme pystyneet lisäämään voimakkaasti ohjelmistoihin perustuvia tuottojamme, samalla kun kilpailijoidemme tulot ovat vähentyneet. Aldatan ratkaisujen ydinerakenne on suunniteltu toisin kuin perinteisissä toiminnanohjausjärjestelmissä (ERP), ja tämä kaukonäköisyys kantaa hedelmää tulevinä vuosina.

Olen hyvin tyytyväinen siihen, että Apollon ja Terraventumin yhdistäminen Aldataan sujui erinomaisesti vuonna 2009. Enää yritysten välisiä liittymäkohtia tuskin edes havaitsee, sillä tiimit tekevät yhdessä työtä merkittävän uuden liiketoiminnan eteen ja myyvät toistensa tuotteita. Syytä iloon antaa myös läheiseksi muotoutunut yhteistyö IBM:n kanssa ohjelmistokehityksen lisäksi myös myynnissä, markkinoinnissa ja palveluissa. Se auttaa molempia yrityksiä palvelemaan asiakkaitaan entistäkin paremmin.

Uskomme ja toivomme, että vuosien 2008–2009 taitteen taantumun ilmapiiri on nyt taakse jäänyttä elämää. Vaikutukset kuitenkin tuntuvat edelleen: kuluttaminen on tavallista arempaa ja tuotto-odotukset ovat suurempia. Aldatassa autamme asiakkaitamme alentamaan toimitusketjun kustannuksia, optimoimaan varastojensa koko ja seuraamaan tuotteidensa kysyntää tarkasti voittaakseen nämä haasteet.

Kiitän sydämellisesti hallitusta suunnitelmien tukemisesta vuonna 2009 sekä työtoveritani johtoryhmässä ja Aldatan koko henkilöstöä. Menestyksemme vuonna 2009 on kaikkien meidän yhteinen saavutus. Lisäksi haluan ilmaista suuren kiitollisuuteni maailmanlaajuisesti kaikille asiakkaillemme ja yhteistyökumppaneillemme, jotka jatkossakin ovat valmiit investoimaan aikaansa ja rahaansa lisäarvoon, jonka Aldata heidän organisaatiolleen tuottaa.

*Helsinki/Pariisi, helmikuu 2010*

*Bertrand Sciard, hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja*





*“Valitsimme Aldatan, koska yhtiön varastontäydennysratkaisu on paras lajissaan ja koska voimme laajentaa moduulirakenteista järjestelmää kätevästi koko toimitusketjuun, kunhan aika on kypsä Waitroselle.”*  
Liz Gemmill, Waitrosen toimitusketjupäällikkö.



# Aldatan palvelut

Erikoistunut palveluosaaminen vähittäis- ja tukkukaupassa sekä logistiikassa on Aldatan asiakkuudesta koitua merkittävä hyöty. Todellinen asiantuntijuus varmistaa sen, että kukin asiakas saa omia prosessejaan ja liiketoimintamallejaan vastaavat ratkaisut.

Aldatan asiantuntijapalvelut ja partnerit ratkaisevat palvelutarpeita laidasta laitaan – yksittäisten myymälöiden toteutuksista ja prosessien suunnitelmallisesta kehittämisestä strategiseen konsultointiin ja kokonaisvaltaisten järjestelmien käyttöönottoihin.

## **100-prosenttinen omistautuminen**

Ratkaisevaa on asialle omistautuminen. Aldatan palvelutiimit ovat 100-prosenttisesti omistautuneita toimimaan vähittäis- ja tukkukaupan hyväksi halliten alan kaikki toiminnot: toimitukset, logistiikan, myymälät ja keskitetyn valvonnan.

Erikoisosaamisalueita ovat tuotetäydennykset, myynnin edistäminen, jäljitettävyyden, kanta-asiakkuus ja tilankäytön optimointi. Tiimit keskittyvät työssään yksinomaan vähittäiskauppaan ja tavarantoimittajiin, tietoa jakaen, konsultoiden, tukea antaen sekä toteutuksessa opastaen.

## **Asiantuntevat kumppanit**

Aldatan partnerit ovat alansa erikoisasiantuntijoita, jotka ovat täysin omistautuneet Aldatan vision ytimessä olevalle vähittäiskaupan kehittämiselle. Yhteistyökumppaneihin kuuluu vähittäiskaupan käytäntöjen osajia maailman suurimmista asiantuntijaorganisaatioista sekä erikoistuneita tai paikallisia palveluita tarjoavia yrityksiä.

## **Nopea**

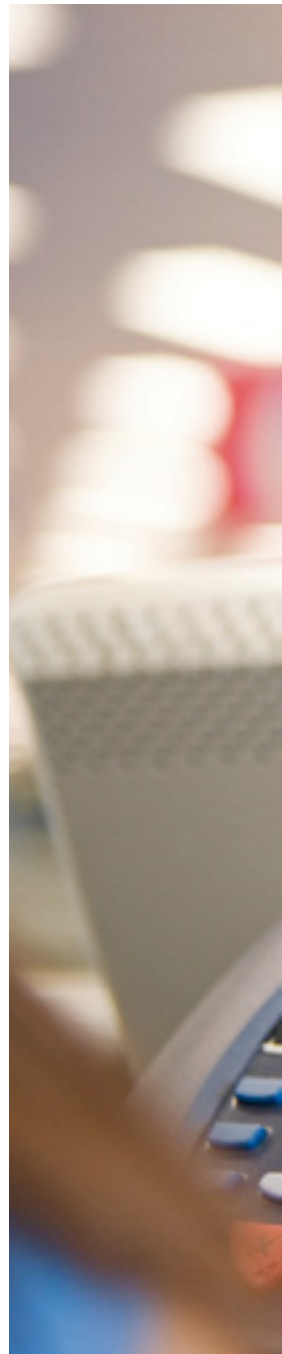
Nopeita toteutuksia toivovat asiakkaat voivat laskea pienten myymälöiden tai suurten varastojen toimintojen käynnistyksen vuosien sijasta kuukausissa. Parhaita käytäntöjä hyödynnetään hyväksi havaittuina malleina liiketoiminnan keskeisimpien osien nopeassa käynnistämässä. Muita toimintoja ja erikoisvaatimuksia voidaan lisätä yrityksen vaatimalla tavalla ja ajoituksella.

## **Luotettava**

Jokainen hankeinvestointi on luotettava pitkällä tähtäimellä, sillä kaikki aikajänteeltään lyhyetkin projektit perustuvat Aldatan käytössäkoeteltuun ohjelmistoarkkitehtuuriin. Sovellukset yhdistetään jo etukäteen johdonmukaiseksi informaatorakenteeksi, joka toimii samalla tavalla kaikissa liiketoimintaprosesseissa ja jota voidaan tulevaisuudessa laajentaa.

## **Hyväksi todettu**

Vuonna 2009 yli 70 yritystä otti käyttöön Aldatan ratkaisuja.





*"Apollo-tilanoptimointiratkaisu on urauurtava, helpokäyttöinen ja selkeä tuotepaketti. Se on auttanut kehittämään liiketoimintaamme merkittävästi." Rick McGill, Raley'sin järjestelmäpäällikkö.*



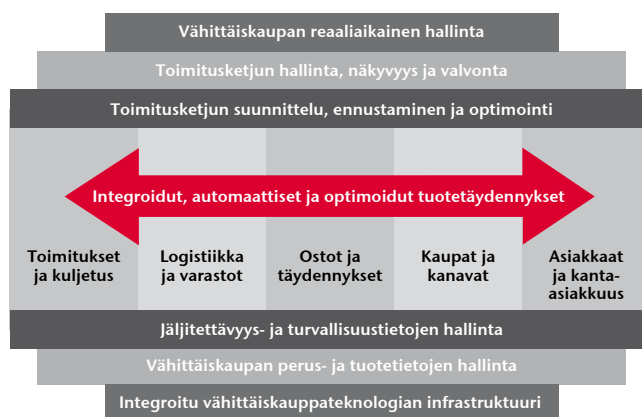
*"Aldata on auttanut meitä parantamaan huomattavasti jakelukeskustemme varastokiertoa ja -hallintaa. Suuri osa jakelukeskusten kautta kulkevasta tavarasta on pilaantuvaa ja pysyy hyllyssä vain hetkisen, joten meidän on toimitettava oikeat tuotteet oikeaan aikaan."*  
Marcel Niogret, Simply Market.

# Aldatan ratkaisut

Aldatan ratkaisut rakentuvat alansa johtaville, ajanmukaisille teknologia-alustoille ja ne tukevat vähittäiskaupan eri suuruusluokkia, muotoja ja kanavia. Alan kaikki tärkeät toiminnot hoituvat joustavasti vähittäiskaupan alati muuttuviin tarpeisiin sopeutuvilla ratkaisuilla.

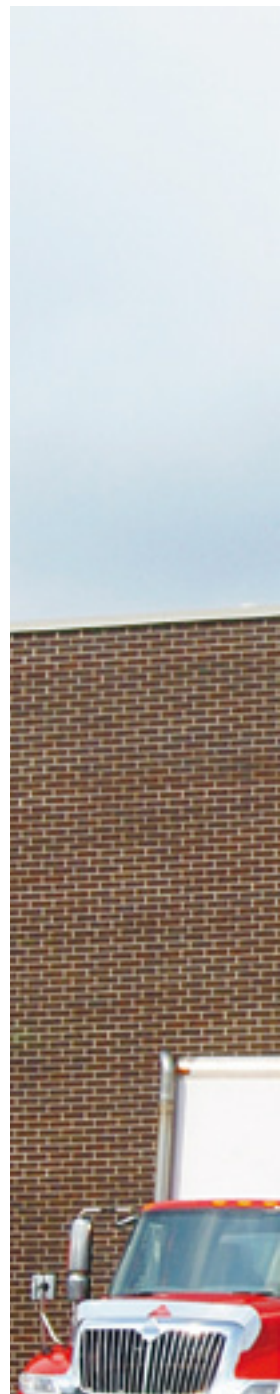
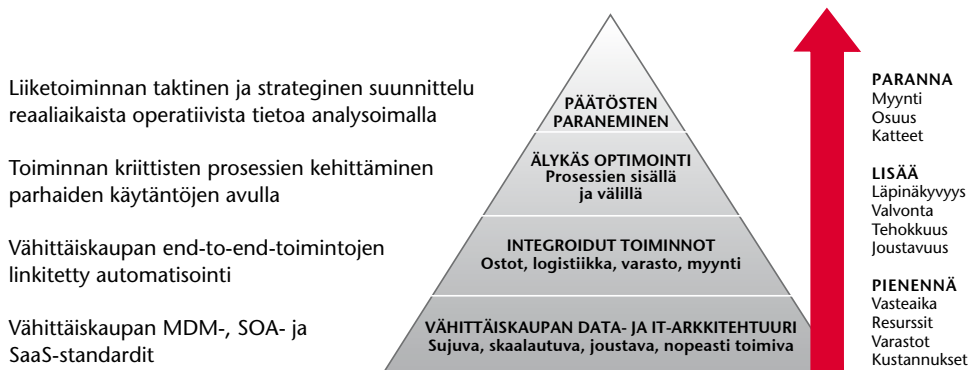
## Miksi maailman parhaat vähittäiskaupat ovat valinneet Aldatan?

1. Yksi selkeä integroitu informaatorakenne, johon tarvittavat moduulit liitetään
2. Kyky toteuttaa asiakaskohtaisia ratkaisuja siellä, missä niitä tarvitaan
3. Kattavat sovellukset vähittäiskaupan kaikkiin merkittäviin prosesseihin
4. Skaalautuvuus ja mainio suorituskyky; reaaliaikaiset näkymät ja valvonta
5. Erinomaiset suositukset asiakkailta kautta linjan, todistetusti toimiva ja tuottava



## Vähittäiskaupan liiketoiminnan kehittäminen

Aldata käyttää neliportaista vähittäiskaupan liiketoiminnan kehittämismallia tiettyihin liiketoiminnan osa-alueisiin suunnitelluissa vaiheissa. Tulokset näkyvät selkeästi alkutavoitteista käytännön toteutuksen kautta suunnitelmallisiin muutoksiin asti, ja tuloksia ja vaikutuksia mitataan reaaliajassa.



*Netto Marken-Discount on solminut koko Aldata G.O.L.D. -vähittäiskauppaohjelmistoa koskevan yritys-sopimuksen. Netto Marken-Discountilla on yli 3 800 päivittäistavarakauppaa ja 50 000 työntekijää Saksassa. Se on maailman suurimpiin vähittäiskauppayrityksiin kuuluvan Edeka-konsernin divisioona.*



*"Odotamme, että Aldata G.O.L.D. -PDA-ratkaisu vähentää keräilyn tyhjäkäynnin alle yhden prosentin sekä tarjoaa reaaliaikaista tietoa ja automaattiset sijaintitiedot keräilylistoja varten, jolloin hallinnon hoitamiseen kuluu vähemmän aikaa."*

Fran Gledhill, Poundstretcherin IT-kehitysjohtaja.







*“Aldata-kanta-asiakasohjelma mahdollistaa meille välittömän näkyvyyden kampanjatietohin, joten voimme analysoida asiakaskäyttäytymistä kohdennetusti ja järkevästi reaaliajassa.”*



*Lähes kolmekymmentä uutta asiakasta päätti investoida Aldatan ratkaisuihin vuonna 2009, esimerkiksi:*

Auchan's Simply Markets – 300 tuotavaramyymälää Ranskassa  
 Constellation Wines US – Yhdysvaltain suurin viinintoimittaja  
 Cumberland Farms – Yhdysvaltalainen tuhannen lähikaupan ketju  
 Delhaize Group – Kansainvälinen vähittäiskauppa-konserni Belgiasta  
 Dr Pepper Snapple Group – Maailmanlaajuinen juoma-alan konserni Yhdysvalloista  
 Heinens Fine Foods – 17 elintarvikemyymälän alueellinen ketju Yhdysvalloissa  
 Hendersons Group – 400 myymälän tukku- ja vähittäiskauppa-ketju Iso-Britanniassa  
 Mir Detsva – Venäläinen superstore-lastentarvikeketju  
 Netto Marken Discount – 3 800 lähikaupan ketju Saksassa  
 Syngenta – Maatalousalan varastohallintayritys Sveitsissä  
 Waitrose – Iso-Britannian nopeimmin kasvava elintarvikemyymäläketju, yli 200 supermarketia

# Aldatan henkilöstö

## Merkittävin vahvuus

Aldatan henkilökunta on yrityksen tärkein pääoma. Henkilökunnan ainutlaatuinen osaaminen ja kokemus kaupan alan toimintatavoista erottaa Aldatan muista ohjelmistotoimittajista.

Työntekijöidemme erikoisaloja ovat mm. kaupan vaatimusten analyysi, suunnittelu, kehitys, tukitoimintot, konsultointi, käyttöönotot, markkinointi ja myynti. Aldatan asiakkaat arvostavat henkilöstömme osaamista, omistautumista ja ymmärrystä kaupan alasta, ja se on olennainen peruste sille, että he ovat valinneet Aldatan ratkaisujensa toimittajaksi.

## Monikulttuurinen

Nykyään Aldata on monikansallinen ja -kulttuurinen yritys, jonka kuudelle mantereelle jakautunut henkilöstö ja kumppanit ovat lähtöisin yli 30 eri maasta. Kaikille on yhteistä intohimoinen suhtautuminen vähittäis- ja tukku-kaupan alaan sekä ajatus liiketoiminnan kehittämisestä ja menestyksestä avoimen vuoropuhelun, vastavuoroisen kunnioituksen ja perusteltujen mielipiteiden kautta.

Yli viidennes Aldatan henkilöstöstä keskittyy Aldatan ohjelmistojen kehitys- ja tukitoimintoihin, kuten nykyisten tuotteiden toimintojen parantamiseen, uusien tuotteiden luomiseen tai korkeiden laatuvaatimusten ja yleisen suoritustason varmistamiseen.

## Monitaitoinen

Monikansallisten tiimien työskentelypaikkoja ovat Suomi, Ranska, Ruotsi, Yhdysvallat ja Intia. Erikoisasiantuntija-tiimien aloja ovat myymälät, logistiikka, tuotetäydennykset, optimointi, mobiili- ja äänitekniikka, BI, POS ja kanta-asiakkuus. Monialaiset asiantuntijatiimit taas paneutuvat standardeihin, tekniikkaan ja laatuun sekä teknologian, alustan ja palveluntarjoajien väliseen yhteistyöhön.

## Globaali tukipalvelu

Aldatan maailmanlaajuinen tukitiimi tarjoaa asiakkailleen, yhteistyökumppaneilleen ja toimipisteilleen kaikkialla maailmassa tukea eri tasoilla ja eri tavoin. Säännölliset tuotepäivitykset, ongelmanratkaisu tarvittaessa ja täysi tukipalvelu vuorokauden ympäri, vuoden jokaisena päivänä, takaavat asiakkaiden vähittäiskaupan toimivuuden.

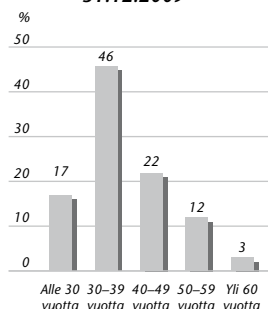
Vuoden 2009 lopussa Aldatan palveluksessa oli yhteensä 526 henkilöä.

Henkilöstö maittain  
31.12.2009

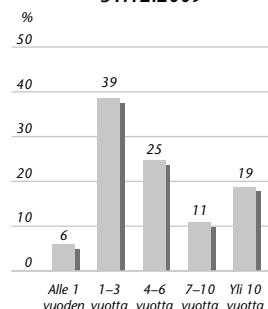


Ranska	48 %
Suomi	14 %
Yhdysvallat	12 %
Saksa	11 %
Ruotsi	6 %
Slovenia	4 %
Iso-Britannia	3 %
Venäjä	2 %

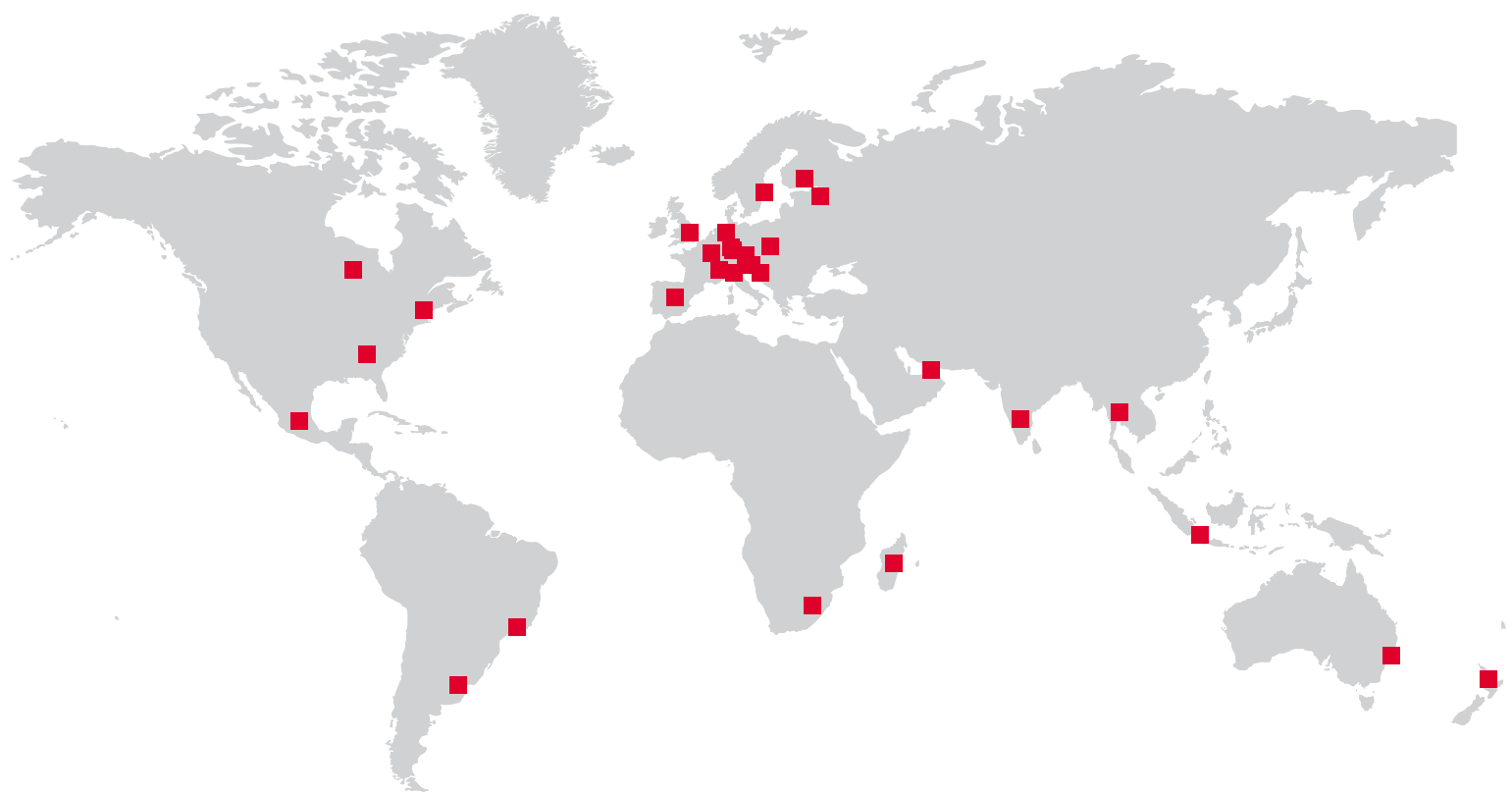
Henkilöstö ikäryhmittäin  
31.12.2009

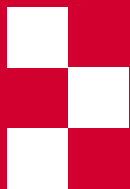


Henkilöstö palveluvuosittain  
31.12.2009



*Aldatan ja yhteistyökumppaneiden toimipisteet*





# Yhteystiedot

**Aldata Solution Oyj**

PL 266, 00101 Helsinki  
(Vetotie 3, 01610 Vantaa),  
SUOMI  
Puh. +358 (0)10 820 8000  
Fax +358 (0)10 820 8003

**Aldata Solution Finland Oy**

PL 1312, 00101 Helsinki  
(Vetotie 3, 01610 Vantaa),  
SUOMI  
Puh. +358 (0)10 820 8000  
Fax +358 (0)10 820 8003

**Aldata Solution S.A.S**

37, Rue Colonel Pierre Avia,  
75015 Pariisi,  
RANSKA  
Puh. +33 (0)1 46 48 2800  
Fax +33 (0)1 46 48 2801

**Aldata Retail Solutions GmbH**

Ruppmannstrasse 33a,  
70565 Stuttgart  
SAKSA  
Puh. +49 (0)7 11 78 07 20  
Fax +49 (0)7 11 78 07 210

**Aldata Solution LLC**

Serdobolskaja str. 64, building 1, lit. A,  
office rooms 215-218,  
197342 St. Pietari,  
VENÄJÄ  
Puh. +7 812 337 5147  
Fax +7 812 337 51 48

**Aldata Solution d.o.o.**

Tržaška cesta 515,  
1351 Brezovica pri Ljubljani,  
SLOVENIA  
Puh. +386 (0) 8 2000 700  
Fax +386 (0) 8 2000 701

**Aldata Solution AB**

Svärdvägen 23,  
182 33 Danderyd,  
RUOTSI  
Puh. +46 (0)8 503 007 00  
Fax +46 (0)8 768 88 09

**Aldata Solution Co. Ltd**

128/114 Phaya Thai Plaza,  
11th F1, Rm A, Phaya Thai Rd,  
Thung Phaya Thai,  
Rajthawee - Bangkok 10400,  
THAIMAA  
Puh. +66 1920 6907

**Aldata Solution UK Ltd.**

Business Innovation Centre  
Binley Business Park,  
Harry Weston Road,  
Coventry, CV3 2TX,  
ISO-BRITANNIA  
Puh. +44 (0)8453 717170  
Fax +44 (0)870 774 3635

**Aldata Solution, Inc.**

3715 Northside Parkway,  
NW, 400 Northcreek, Suite 450,  
Atlanta, GA 30327,  
YHDYSVALLAT  
Puh. +1 404 355 3220  
Fax +1 404 355 9956

**Aldata Apollo, Inc.**

1601 Trapelo Road, Suite 130,  
Waltham, MA 02451,  
YHDYSVALLAT  
Puh. +1 781 890 1100  
Fax +1 781 672 4560