



KESKO CMD 2018

Autokauppa kehittyy vauhdilla

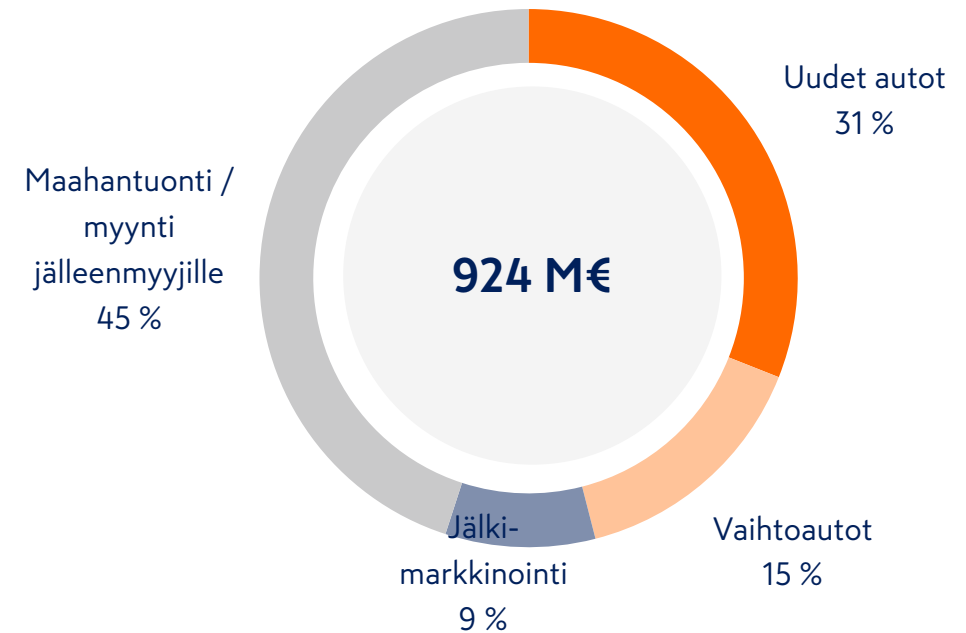
Johan Friman, autokaupan toimialajohtaja

Autokauppa lyhyesti

- Volkswagen-konsernin autoihin liittyvä liiketoiminta Suomessa: Audi, Volkswagen, SEAT, Porsche ja MAN
- Markkinajohtaja, myynti yli 0,9 miljardia euroa
- Autojen maahantuonti, vähittäiskauppa ja jälkimarkkinointi sekä kattava jälleenmyynti- ja huoltoverkosto
- Erilaisten palvelukonseptien kehittäminen K-Caaralle

Liikevaihto

Liukuva 12 kk Q1/18



Vahvaa strategian toteutusta



Taloudellinen kehitys



	2015	2017
Liikevaihto	748 M€	909 M€
Liikevoitto	26 M€	33 M€



Liiketoiminnan kasvattaminen yhteistyössä VW-konsernin kanssa



Porsche-liiketoiminnan osto Suomessa – liikevaihdon kasvu 14 %
SEAT-myynti aloitettu kaikissa omilla vähittäismyyntipisteissä –
markkinaosuuden kasvu



Uusien liikkumisen palvelujen lanseeraaminen



K-Caara-palvelualusta: vaihtoautot, vuokraus, leasing ja huoltopalvelut
Uudet digitaaliset palvelut, esim. 30 %:n kasvu huollon verkkovarauksissa

Jatkuvat toiminnot, vertailukelpoinen liikevoitto

Ostetun AutoCarreran liiketoiminta kehittynyt erinomaisesti

- Merkkivalikoiman laajeneminen VW-konsernin edustamissa merkeissä Porschen henkilöautoihin
- Liikevaihto 55,3 M€, kasvua 14 %*
- Tulos paranee, liikevoittoprosentti 5,5 %
- Vahva kehitys jatkui vuoden ensimmäisellä neljänneksellä:
 - Myynti kasvoi 28 %
 - Rekisteröinnit kasvoivat 66 %

* luvut 2017



Leasing-palvelut ovat saaneet hyvän vastaanoton

- K-CaaraLeasing – oma leasing-yhtiö yritysasiakkaille
- K-CaaraDeal – leasing-tuote yksityisasiakkaille
- Molemmat lanseerattu Q1/2018
- Asiakassuhteen kokonaisvaltainen hallinta
- Ansainta ja paremmat katteet auton koko elinkaaren ajalta: uusien autojen myynti, huolto ja korjaus, autonkorikorjaus, vaihtoautojen myynti





Tähtäimessä jatkuva kasvu ja kannattavuuden paraneminen

Toimintaympäristö muuttuu vauhdilla

Autokaupan markkinat



Ala konsolidoituu



Jälleenmyyjät laajentavat toimintaansa palveluihin



Toimitusketjun tehokkuus entistä tärkeämpää

Asiakasodotukset



Hintatasoltaan houkuttelevia liikkumisen ratkaisuja



Auton omistamisesta siirrytään auton käyttämisestä maksamiseen



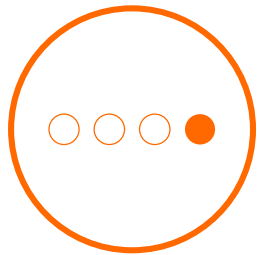
Yritysautoja hankitaan pääasiassa leasingin kautta

Volkswagen-konserni panostaa tulevaisuuden liikkumiseen vahvasti

Tavoitteet vuodelle 2025

~3 milj.

vuosittain myytyä sähköautoa



joka neljäs VW-konsernin myymä auto sähkökäyttöinen

yli 80

uutta sähköistettyä automallia markkinoilla

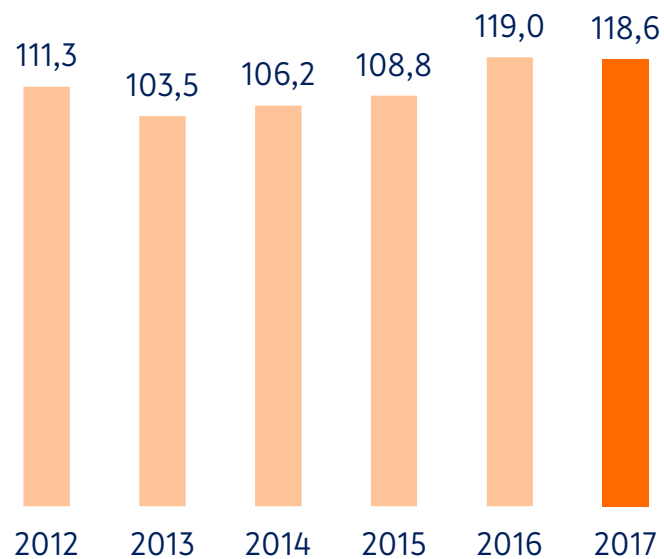
yli 34

miljardin euron investoinnit sähköistymiseen, digitalisointiin, autonomiseen ajamiseen ja uusiin liikkumisen palveluihin

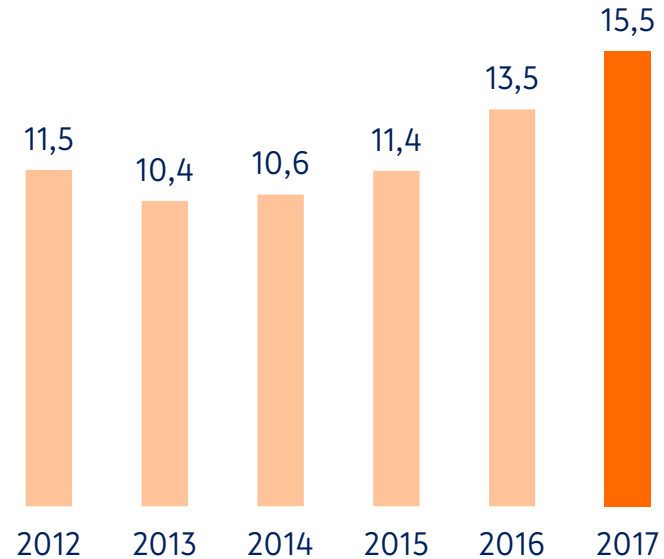


Ajoneuvojen ensirekisteröinnit kasvussa Suomessa

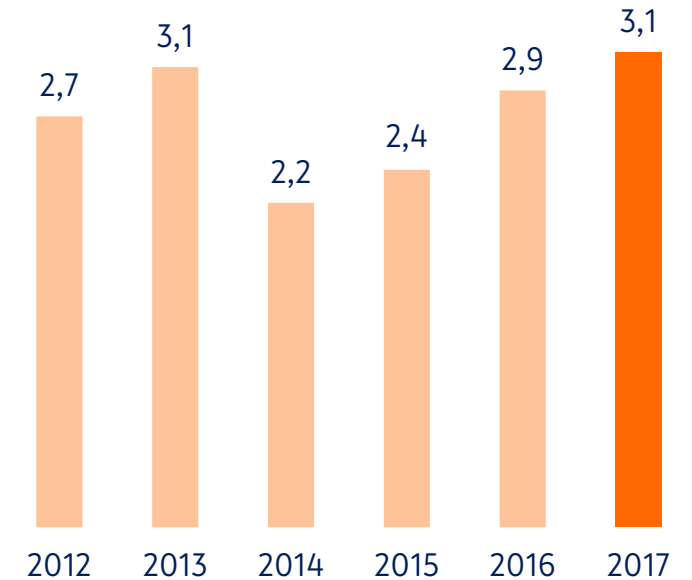
Henkilöautot
tuhatta



Pakettiautot
tuhatta



Kuorma-autot, yli 6 t
tuhatta



Autokaupan strategia

Tavoittelemme markkinoita nopeampaa kasvua



Liiketoiminnan kasvattaminen yhteistyössä VW-konsernin kanssa



VW-konsernista riippumattoman palveluliiketoiminnan kasvattaminen



Paras asiakaskokemus – kaikissa kanavissa

Liiketoiminnan kasvattaminen yhteistyössä Volkswagen-konsernin kanssa



Arvonluonti jatkossa

- Volyymien kasvattaminen yhteistyössä VW-konsernin kanssa – painopiste sähköautoissa
- Liiketoiminnan laajentaminen muihin VW-konsernin merkkeihin

VW-konsernista riippumattoman palveluliiketoiminnan kasvattaminen



Arvonluonti jatkossa

- Uudet palvelut K-Caaralle
- K-Lataus – valtakunnallinen sähköautojen latausverkosto
- Auton omistamisesta siirrytään auton käyttämisestä maksamiseen, esim. erilaiset yhteiskäyttöautokonseptit
- Jälkimarkkinointipalveluiden kehittäminen



Laajennamme palveluliiketoimintaa rakentamalla maanlaajuisen sähköautojen latauspisteverkoston 2018 – 2019

Vuoden 2019 loppuun mennessä
400 latauspisteen verkosto
yli 70 K-kaupan yhteydessä



100 pikalatauspistettä,
joilla lataus onnistuu
kauppareissun aikana

Julkisten pikalatauspisteiden
määrä Suomessa kasvaa yli 50 %

Mahdollisimman suuri osa sähköstä
tuotetaan aurinkoenergialla

K-ryhmä on Suomen suurin
aurinkosähkön tuottaja ja käyttäjä

Paras asiakaskokemus kaikissa kanavissa



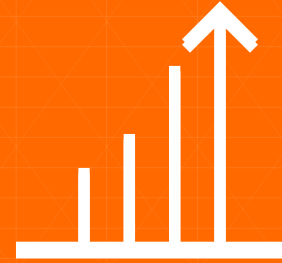
Arvonluonti jatkossa

- K-ryhmän kanta-asiakasohjelman asiakastietojen hyödyntäminen
- Verkkokaupan lisämahdollisuudet, esim. uusien autojen myynti, lisävarusteet



Synergiaedut tulevaisuuden liikkumisen konseptien kehittämässä





Markkinoita nopeampi kasvu ja jatkuvasti paraneva kannattavuus