



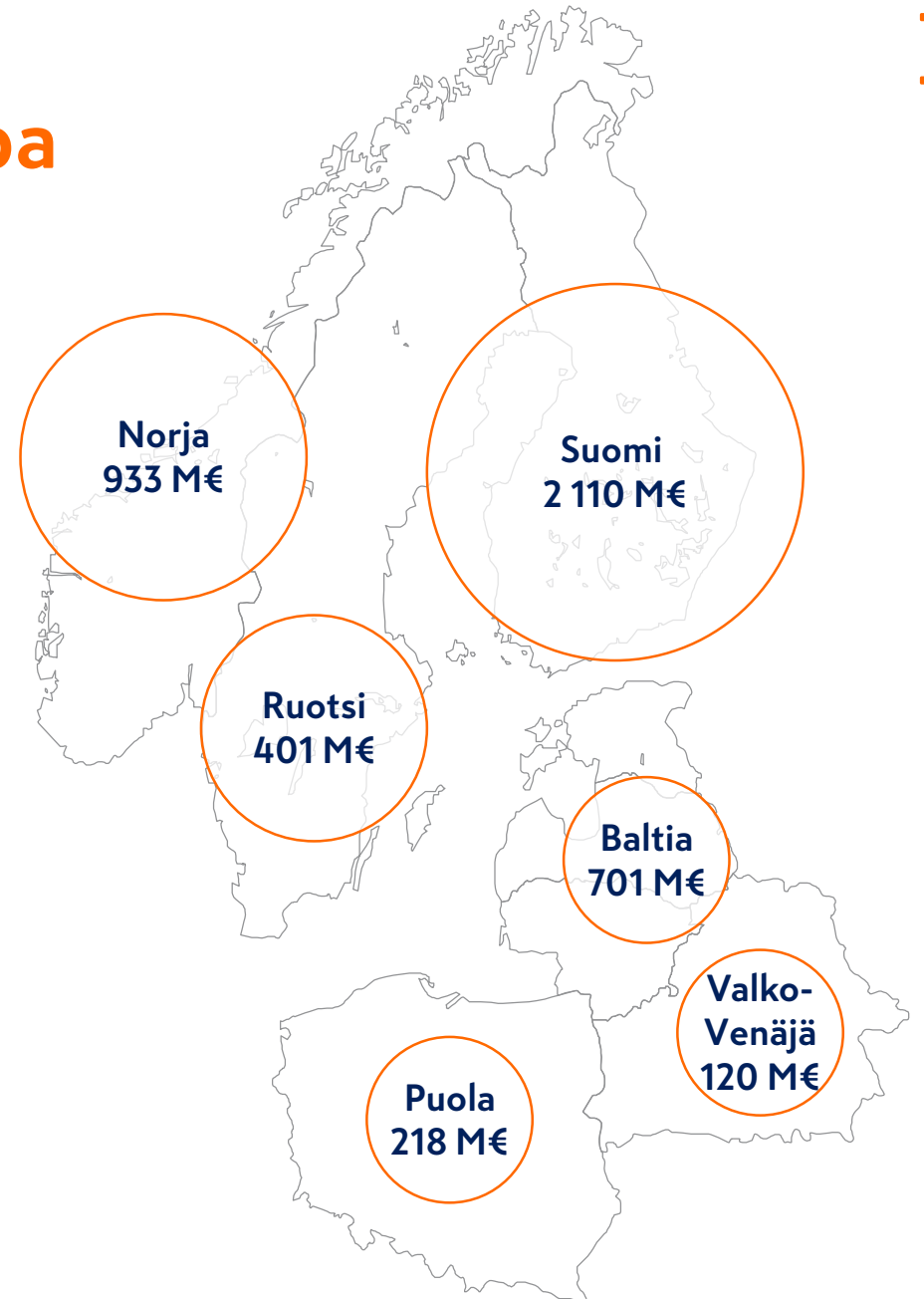
KESKO CMD 2018

# Rakentamisen ja talotekniikan kaupan katsaus

Jorma Rauhala, rakentamisen ja talotekniikan kaupan toimialajohtaja, pääjohtajan sijainen

# Rakentamisen ja talotekniikan kauppa

- Pohjois-Euroopan johtava rakentamisen ja talotekniikan kaupan toimija
- Myynti 4,4 miljardia euroa
- 430 kauppaa kahdeksassa maassa
- Kattavat digitaaliset palvelut
- Kolme asiakassegmenttiä



Vähittäismyynti vuonna 2017 ilman erikoiskauppaa ja vuonna 2018 lopetettavia Venäjän toimintoja

# Vakaa jalansija kahdeksassa maassa

Liiketoimintaa kahdeksassa maassa – **0,3 miljoonaa** asiakaskontaktia päivässä, yhä useammin verkossa

	137 K-Rauta-myymälää, 55 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 2 110 M€*
	65 Bygghakker-myymälää, 25 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 933 M€
	18 K-Rauta-myymälää, 14 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 401 M€
	8 K-Rauta-myymälää, 8 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 128 M€
	9 K-Senukai-myymälää, 4 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 70 M€
	22 K-Senukai-myymälää, 3 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 358 M€
	17 Oma-myymälää, vähittäismyynti 120 M€
	35 Onninen-myymälää, vähittäismyynti 218 M€

\*Ilman erikoiskauppaa

# Rakentamisen ja talotekniikan kauppa luo lisäarvoa kolmelle asiakassegmentille



**Teknisen tukkukaupan asiakkaat**



- Talotekniikkaurakoitsijat
- Infrarakentajat
- Teollisuus
- Jälleenmyyjät



**Ammattirakentajat**



- Rakennusliikkeet
- Saneerausliikkeet
- Sisustusurakoitsijat



**Kuluttajat**



- Remontoijat
- Talon- ja pihanrakentajat
- Sisustajat
- Kotipuutarhurit

# Jokaisella asiakassegmentillä on erilaiset tarpeet



## Teknisen tukkukaupan asiakkaat

### Tärkeimmät tuoteryhmät

- Lämpö ja vesi
- Sähkö
- Ilmanvaihto, jäähdytys- ja kylmätuotteet

### Asiakasvaatimukset

- Avaintuotteiden 100 %:n saatavuus
- Luotettavat toimitukset seuraavana päivänä
- Henkilökohtainen myynti, aina saatavilla



## Ammattirakentajat

- Rakennustarvikkeet
- Puutavara
- Pintamateriaalit

- Avaintuotteiden 100 %:n saatavuus
- Henkilökohtainen myynti, aina saatavilla
- Laajat valikoimat



## Kuluttajat

- Pintamateriaalit
- Kylpyhuoneet
- Puutarhatuotteet

- Kilpailukykyiset hinnat
- Helposti lähestyttävä ja osaava asiakaspalvelu ja -neuvonta
- Ostamisen helppous, hyvä saatavuus
- Esittelytilat ja näytteillepanot

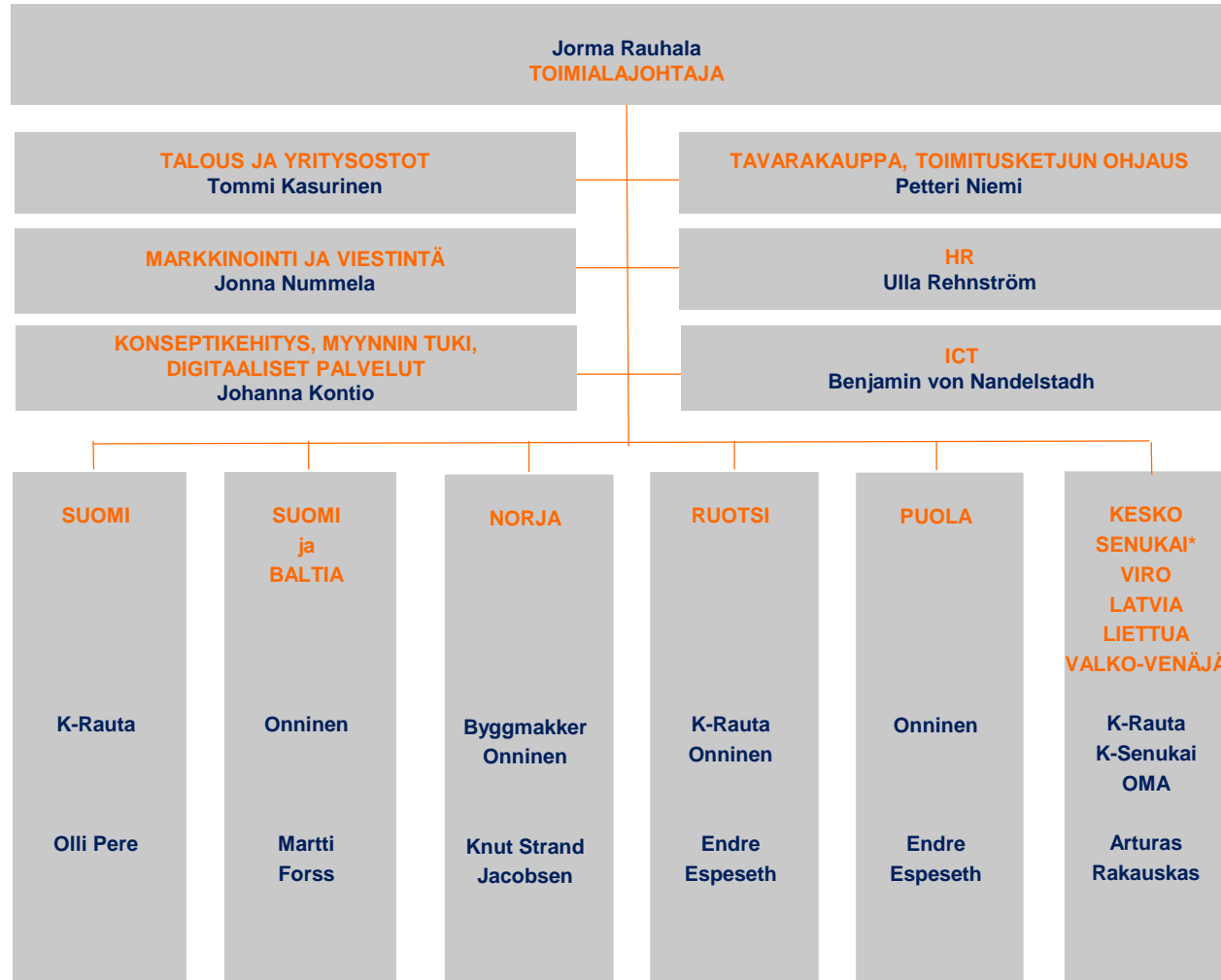
# Vahvempi maakohtainen fokus

👤 🛠️ 🧑
Asiakkaat
👤 🛠️ 🧑

  <b>onninen</b>	 <b>K Rauta</b> <b>onninen</b>	 <b>K Rauta</b> <b>onninen</b>	 <b>K Rauta</b> <b>CSSS KSENUKAI</b> <b>onninen</b>	 <b>onninen</b>
<b>Knut Strand Jacobsen</b>	<b>Endre Espeseth</b>	<b>Olli Pere Martti Forss</b>	<b>Arturas Rakauskas Martti Forss</b>	<b>Endre Espeseth</b>
<b>Jorma Rauhala</b>				

# Uusi johtamismalli

Voimassa  
1.4.2018 alkaen



\*Kesko Senukaita johdetaan hallitustyöskentelyn kautta

# Vahvaa strategian toteutusta



## Taloudellinen kehitys



	2015	2017
Liikevaihto	1 989 M€	3 639 M€
Liikevoitto	62 M€	79 M€



## Ydintoimintoihin keskittyminen



Onnisen osto  
Kesko-Senukai-järjestely  
Divestoinnit erikois- ja konekaupassa  
Venäjän rautakauppatoimintojen myynti



## Toiminnan tehostaminen

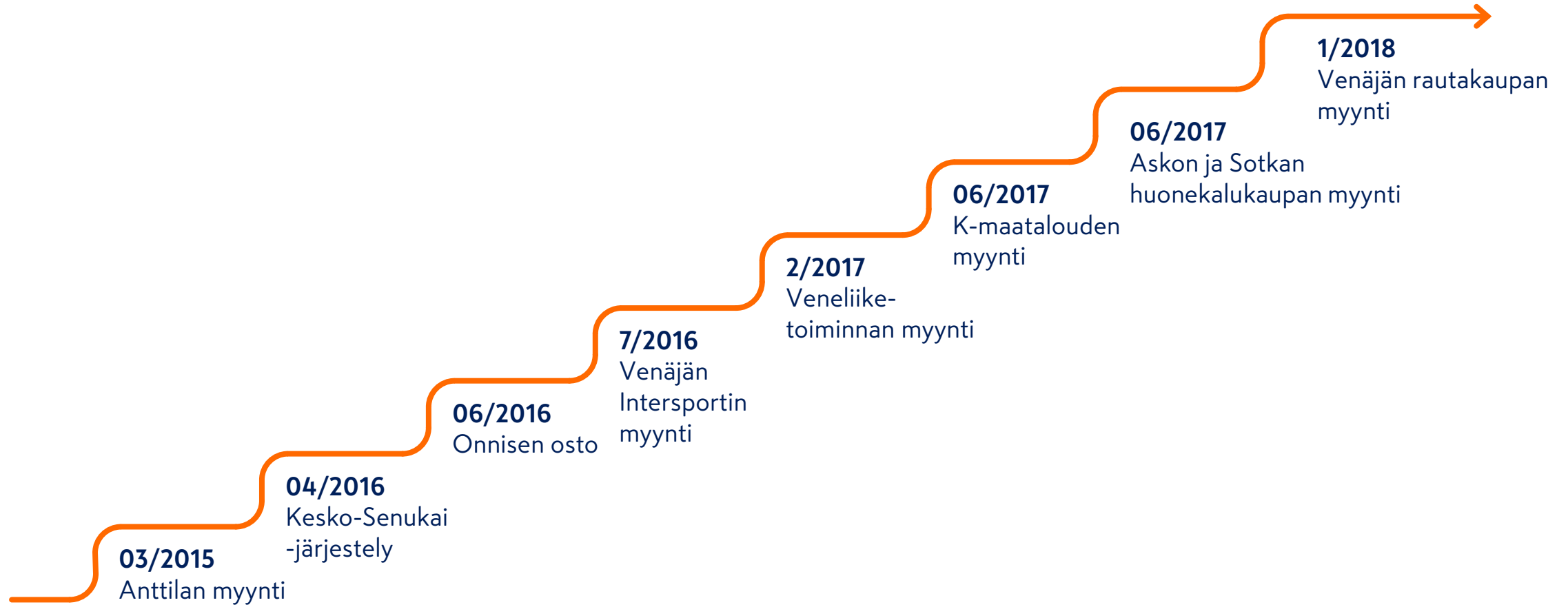


Muutokset johtamismallissa  
Toimenpiteet kannattavuuden parantamiseksi Ruotsissa ja Puolassa  
K-Rauta- ja Rautia-ketjujen yhdistäminen  
Uudet digitaaliset palvelut ja verkkokauppa

Jatkuvat toiminnot, vertailukelpoinen liikevoitto, rakentamisen ja talotekniikan kauppa ilman erikoiskauppaa



# Kannattavuuden parantamista portfolion fokuosinnilla



# Onnistunut Onnisen yrityskauppa

- Vahvasti asemaa hyvin kasvavassa yritysasiakassegmentissä
- Laajensi valikoimaa sähkötarvikkeisiin ja LVI-tuotteisiin
- Vahva myynnin kasvu, käyttökate 48,3 M€\*
- Panostukset kannattavuuden parantamiseen jatkuvat

\*Liukuva 12 kk Q1/18, vertailukelpoinen



# Jatkuvaa kannattavuuden parantamista strategiaa toteuttamalla

# Toimintaympäristö muuttuu kiihtyvällä vauhdilla



Markkinat konsolidoituvat:  
toimijoiden koko kasvaa



Kuluttajat ulkoistavat  
rakentamisen ammattilaisille



Korjausrakentamisen tarve  
kasvaa



Markkinoille tulee uusia  
toimijoita



Digitaalisuuden merkitys  
asiakaspolussa kasvaa

# Strategisena päämääränä vielä vahvempi asema rakentamisen ja talotekniikan kaupassa Pohjois-Euroopassa



Maakohtaiset strategiat



Kolmen asiakassegmentin palveleminen erilaisten asiakastarpeiden mukaisesti



Synergiat – maiden sisällä ja toimintamaiden välillä

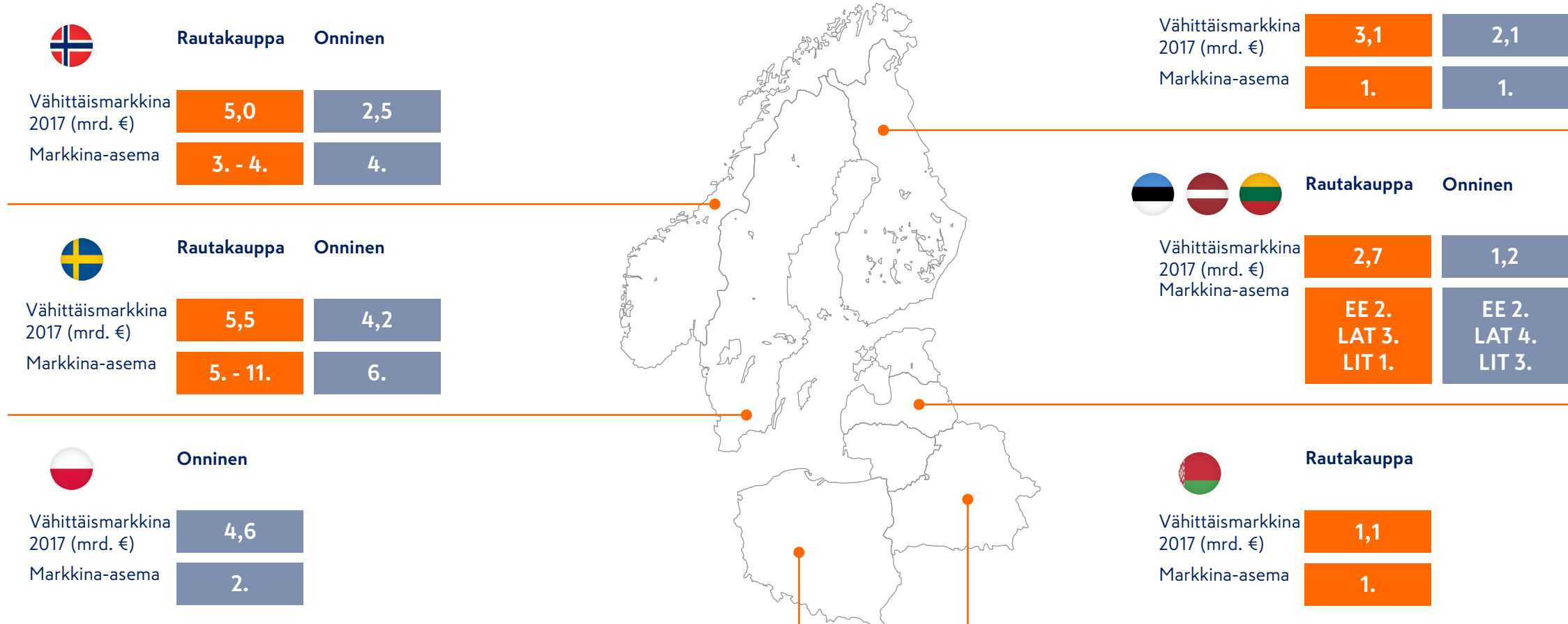


Orgaaninen kasvu ja kannattavuuden parantaminen



Kohdennetut yritysostot valituilla markkinoilla ja valituissa segmenteissä

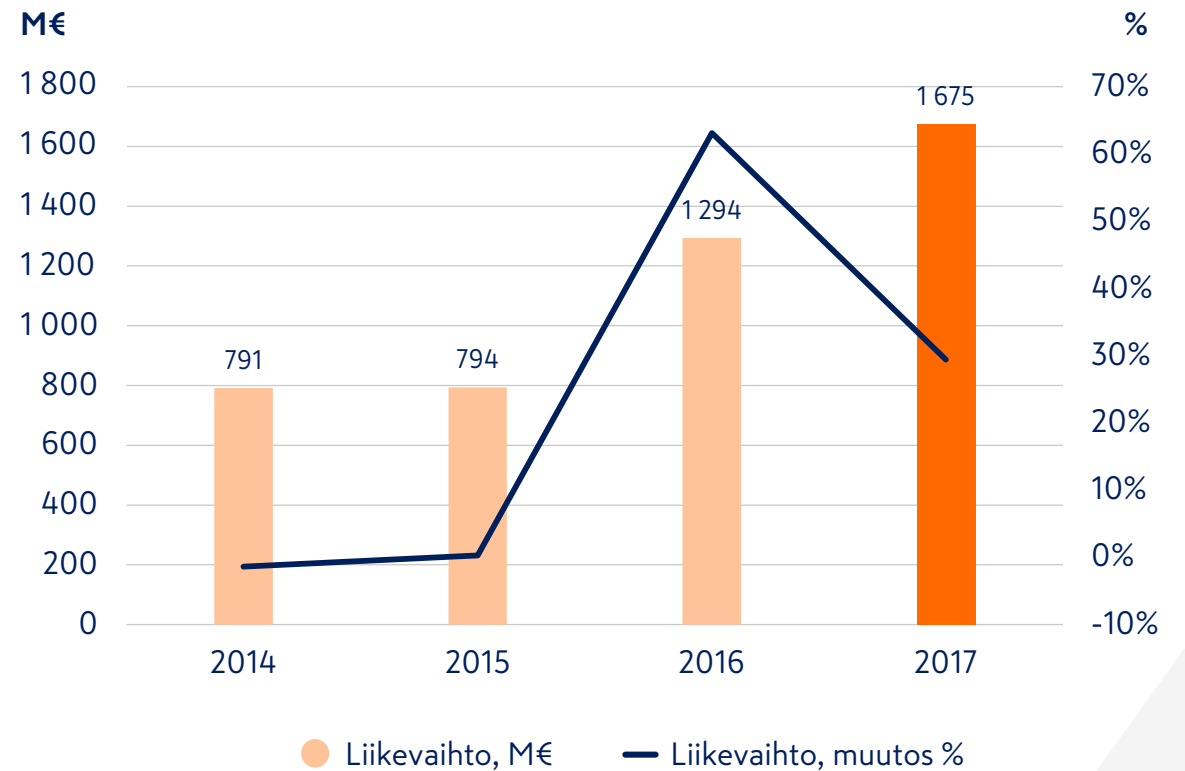
# Markkinoilla paljon potentiaalia



# Markkinajohtajuuden tuoman potentiaalin hyödyntäminen Suomessa

## Arvonluonti jatkossa

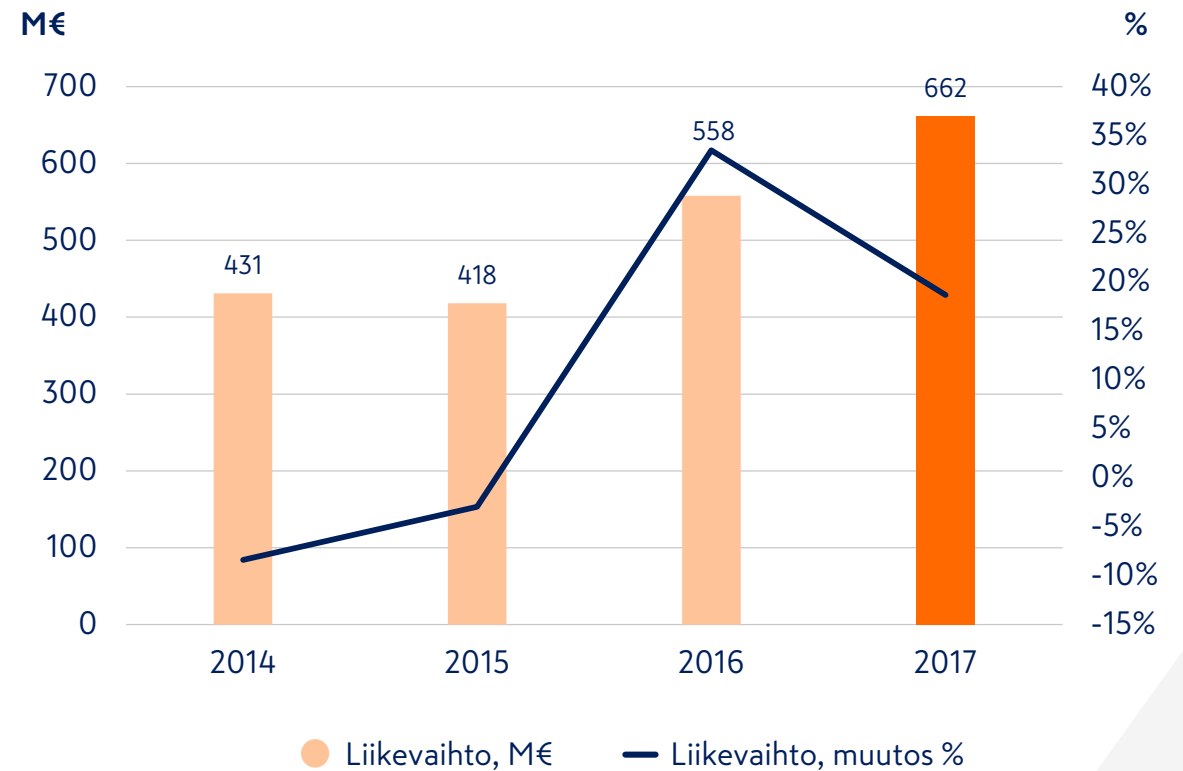
- Onninen Express -myymäläverkoston laajentaminen
- Kauppakohtaiset liikeideat K-Raudoissa
- Digitaalisten kanavien kehitys



# Liiketoiminnan nostaminen seuraavalle tasolle Norjassa

## Arvonluonti jatkossa

- Byggmakkerin myynnin ja kannattavuuden kasvattaminen
- Byggmakkerin liiketoimintamallin muuttaminen yrityskauppojen avulla
- Byggmakkerin johtamismallin vahvistaminen

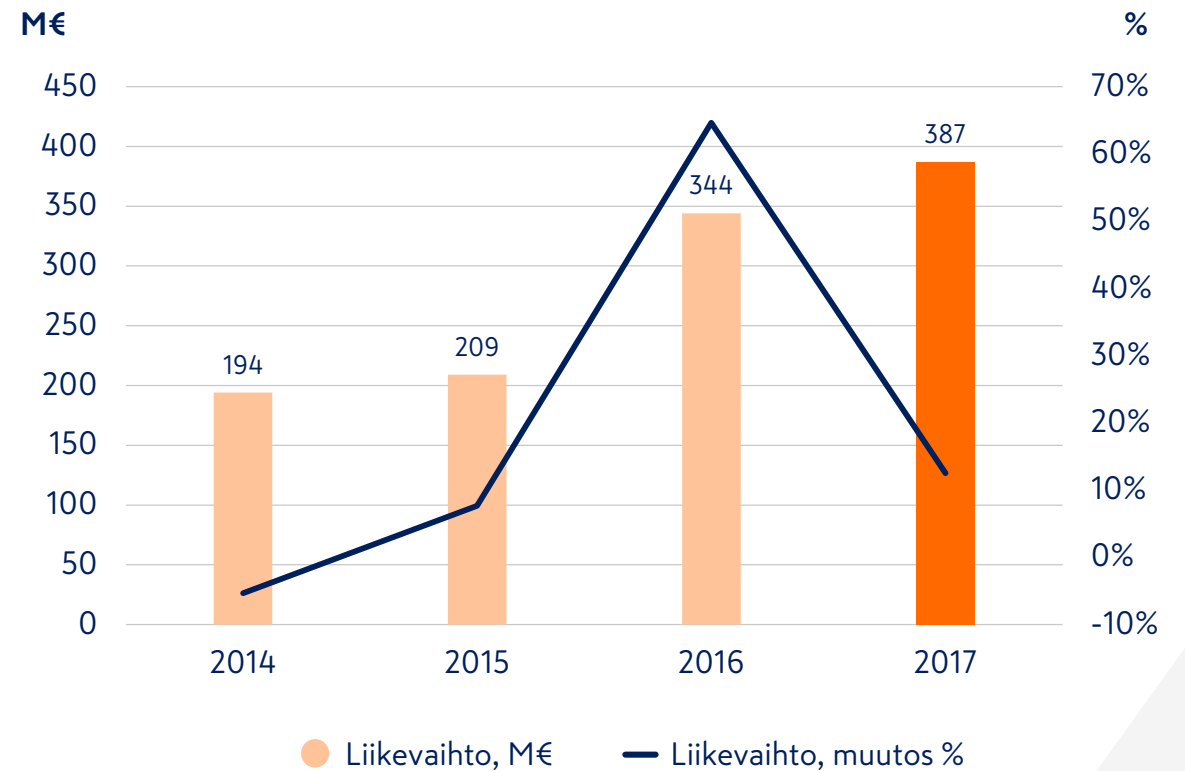




# Ruotsissa tavoitteena kestävä kannattavuus

## Arvonluonti jatkossa

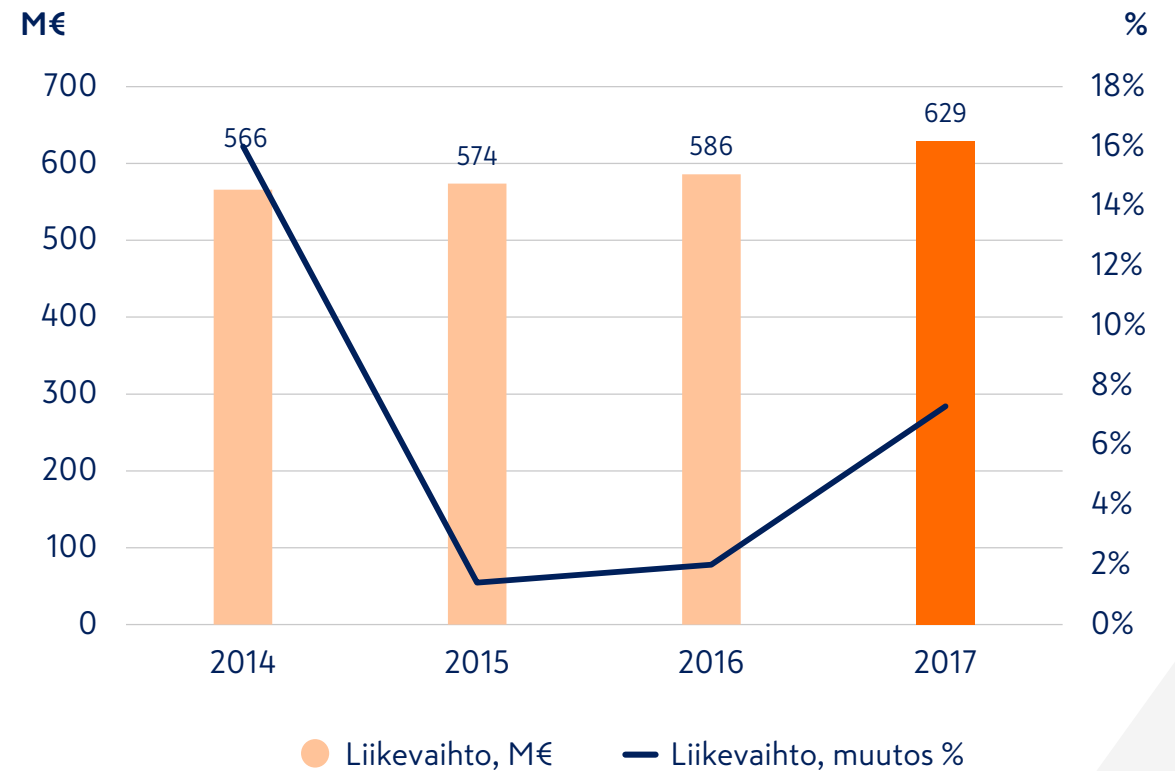
- Kannattavuuden kohentamiseen tähtäävät toimenpiteet
- Uusi johto nimitetty
- Tarkempi asiakasfokus kaikissa kolmessa segmentissä



# Kesko Senukain arvonluontipotentiaalin vahvistaminen

## Arvonluonti jatkossa

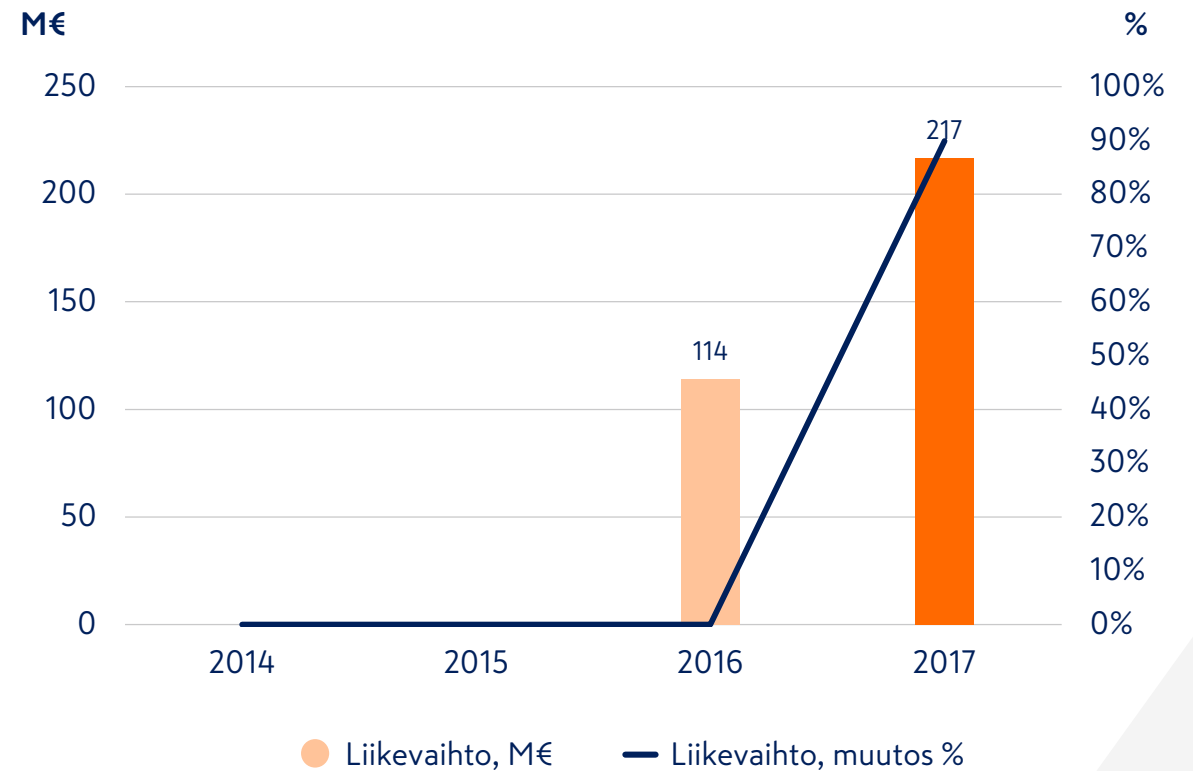
- Kauppaverkoston uudistaminen paikallisesti muokattavan K-Senukai-konseptin avulla
- Kauppaverkoston kasvattaminen erityisesti suurissa kaupungeissa
- Digitaalisten palveluiden kehitys



# Puolassa käännettä parempaan tuetaan systemaattisella toiminnalla

## Arvonluonti jatkossa

- Käynnissä olevan käänteen jatkaminen
- Kauppaverkoston muutokset
- Tulevaisuuden vaihtoehtojen arviointi



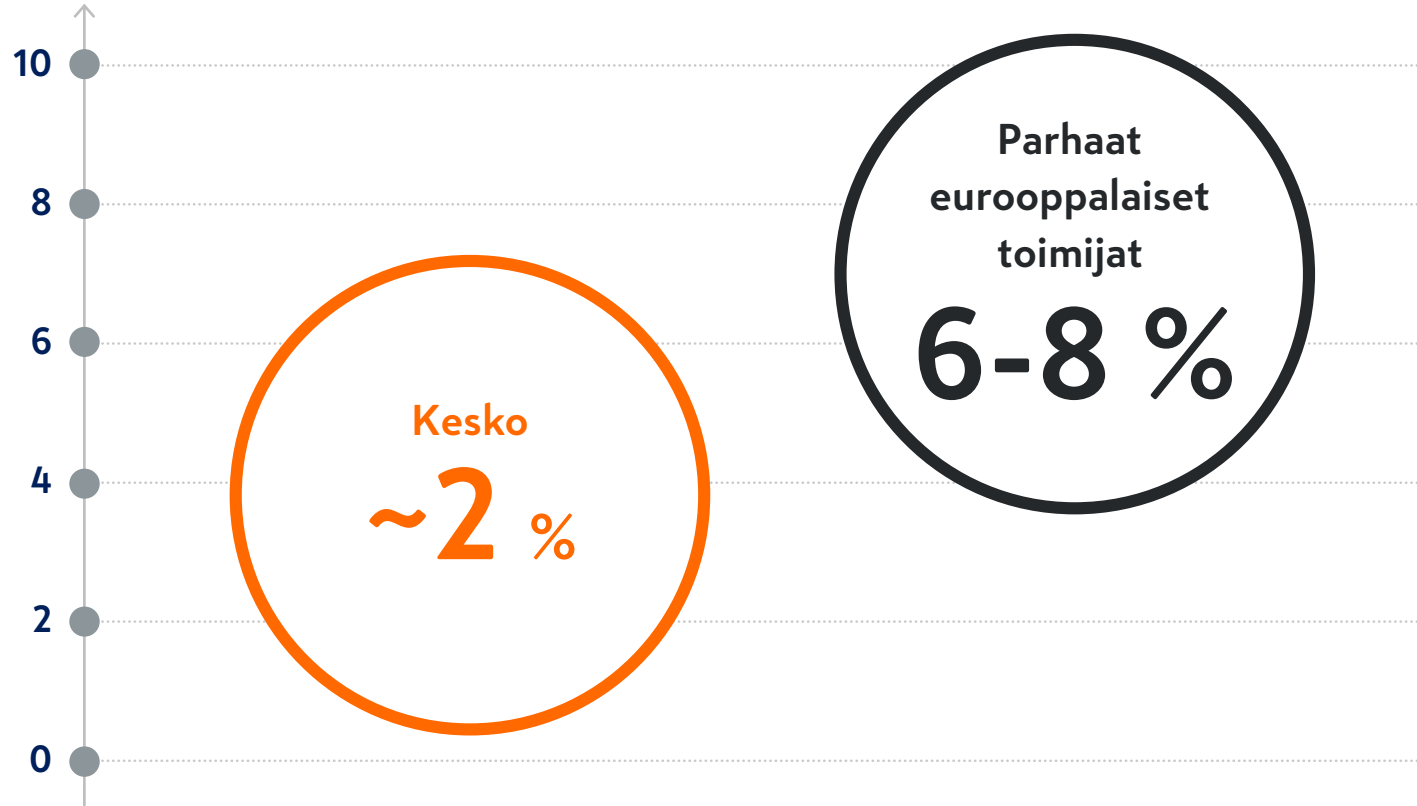
# Venäjän toiminnot myyty – painopiste nyt Pohjois-Euroopassa

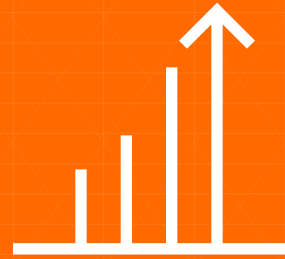
- Kesko myi Venäjän K-Rauta-kiinteistöt noin 169 miljoonalla eurolla
- Kaikki Venäjän rautakauppatoiminnot lopetettiin vuoden 2018 ensimmäisellä puoliskolla
- Myynti parantaa merkittävästi sidotun pääoman tuottoa



# Hyvä arvonluontipotentiaali tuleville vuosille

Liikevoitto-%\*





# Rakentamisen ja talotekniikan kaupan nostaminen seuraavalle tasolle asiakaslähtöisellä maakohteisella toiminnalla