



# Pääjohtajan katsaus

Kesko Oyj:n yhtiökokous

11.4.2018

# K-ryhmä tänään



**Suomen suurin ja Pohjois-Euroopan 3. suurin vähittäiskauppias**



Vähittäismyynti  
lähes **13 mrd €**



Henkilöstö  
**42 000**



Maksetut ja tilitetyt  
verot **1,2 mrd €**



Hankinnat  
kotimaiselta  
teollisuudelta  
noin **4,5 mrd €**



**Maailman vastuullisin**  
kaupan alan yritys

# Tavoitteena kannattava kasvu kolmella toimialalla



## Päivittäistavarakauppa

Päivittäistavarakaupan kasvu Suomessa



## Rakentamisen ja talotekniikan kauppa

Rakentamisen ja talotekniikan kaupan kasvu Pohjois-Euroopassa

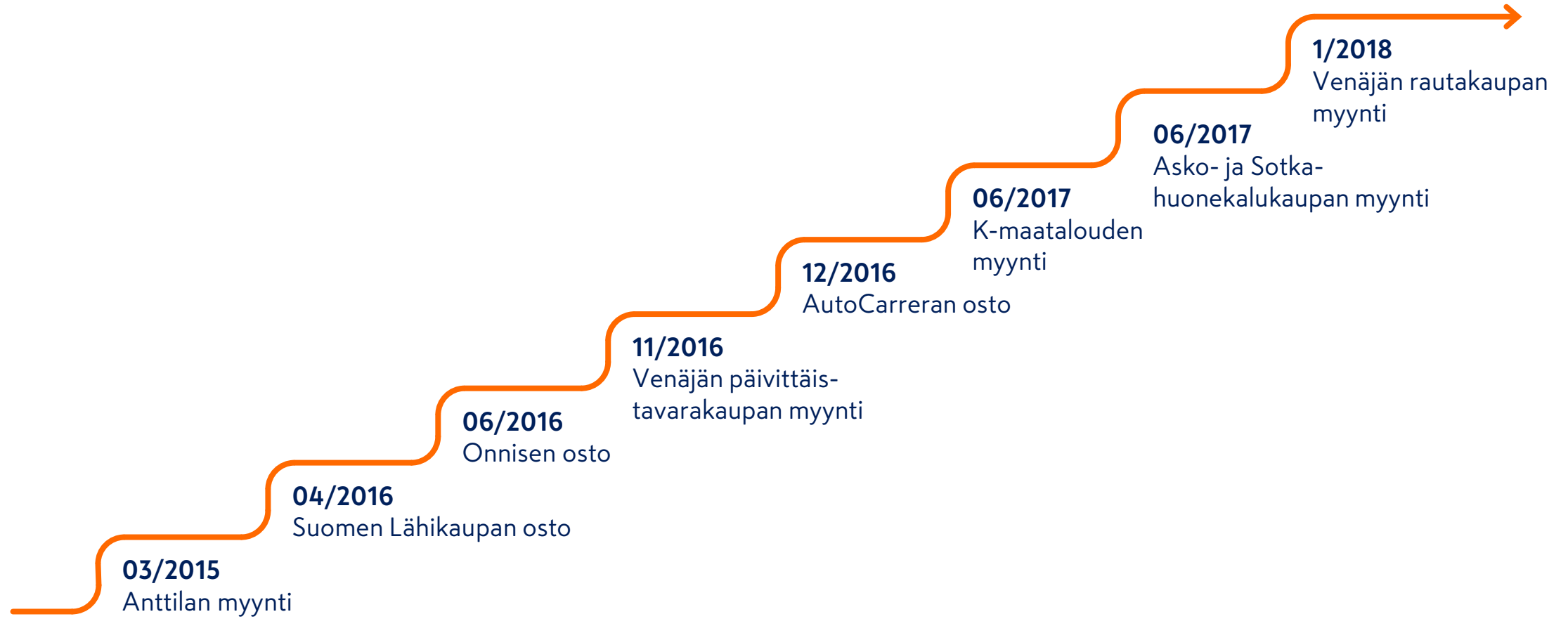


## Autokauppa

Autokaupan kasvu erityisesti Suomessa

Yksi yhtenäinen 

# Investoinnit ydinliiketoimintoihin 1,3 mrd €, divestoinnit 1,0 mrd €



# Strategiamme vastaa toimintaympäristön muutokseen

Digitalisaatio



Kuluttajan kasvava tieto ja valta



Kestävä kehitys ja vahvat brändit



Globalisaatio



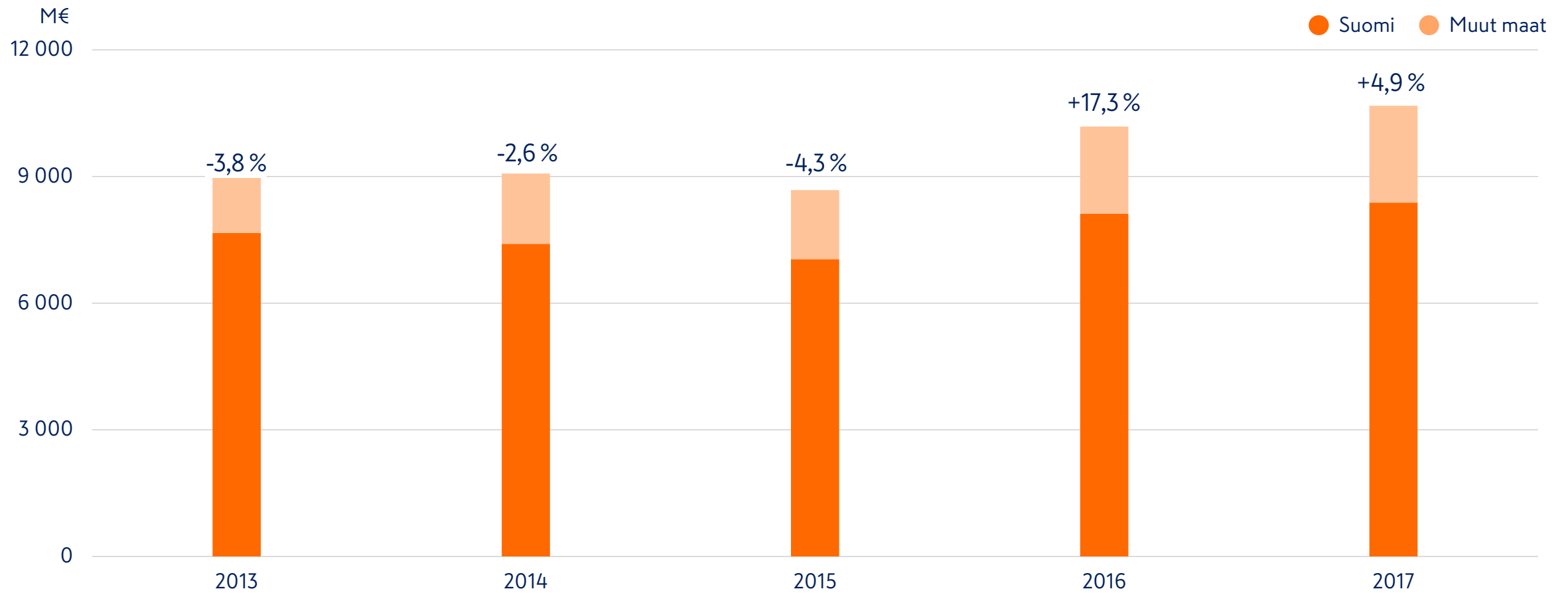
Kuluttajakäyttäytyminen yksilöllisempää





# Vahva taloudellinen kehitys

# Liikevaihto



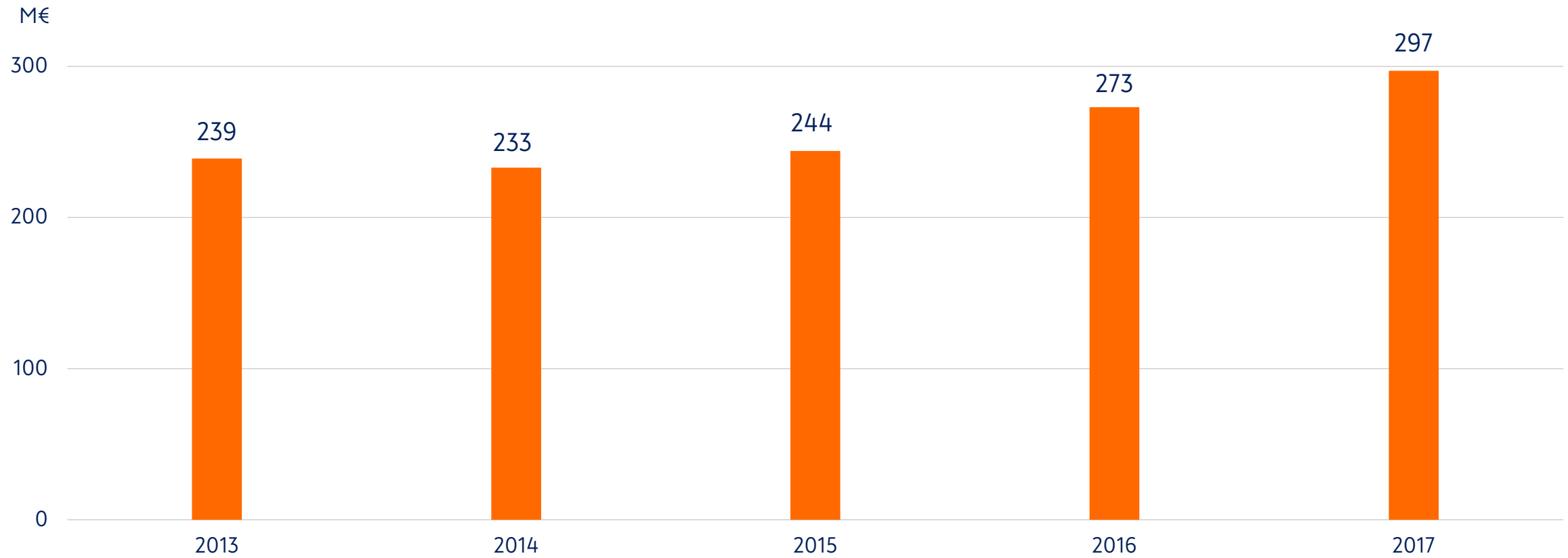
# Liikevaihto 2017



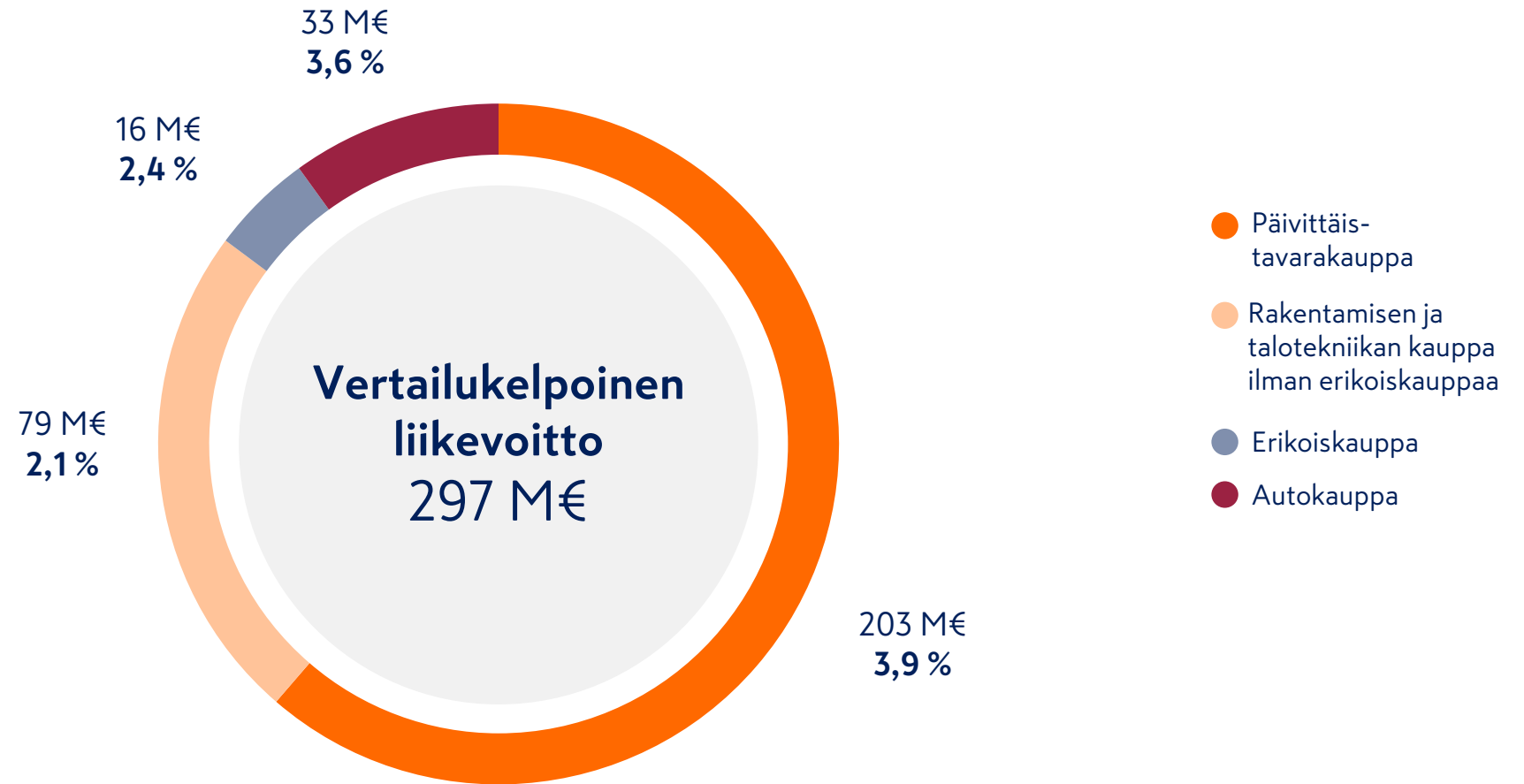
\*) Liikevaihdon vertailukelpoinen kehitys



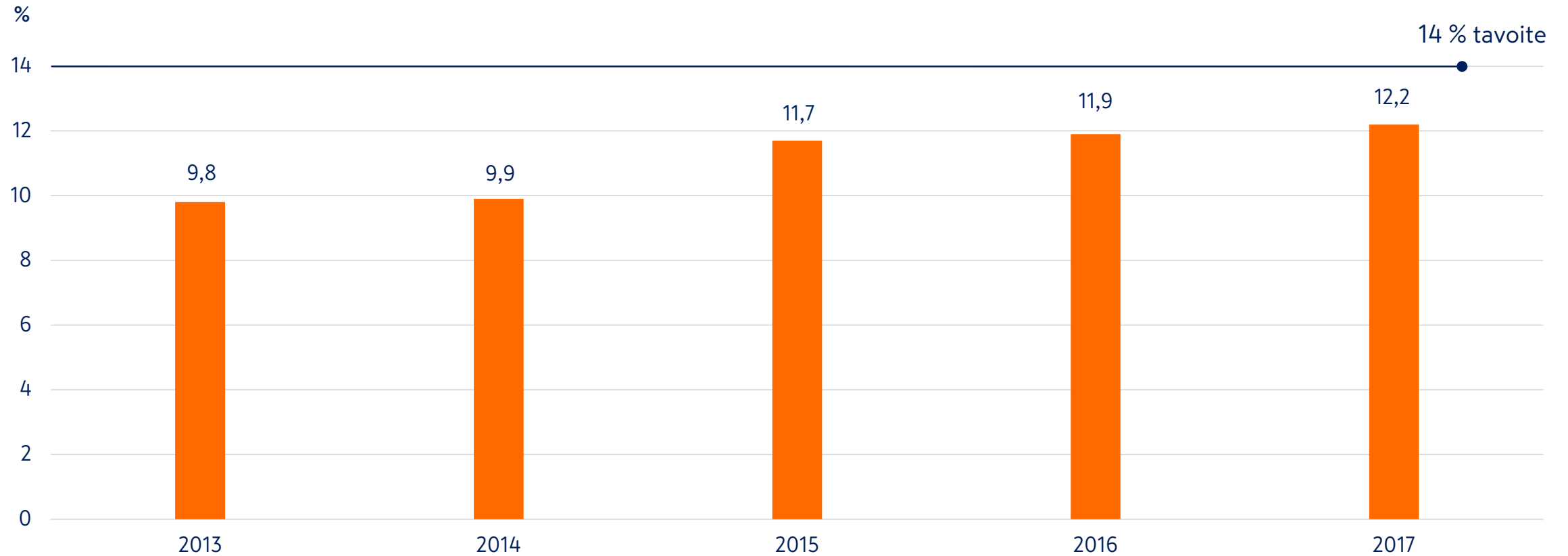
# Vertailukelpoinen liikevoitto



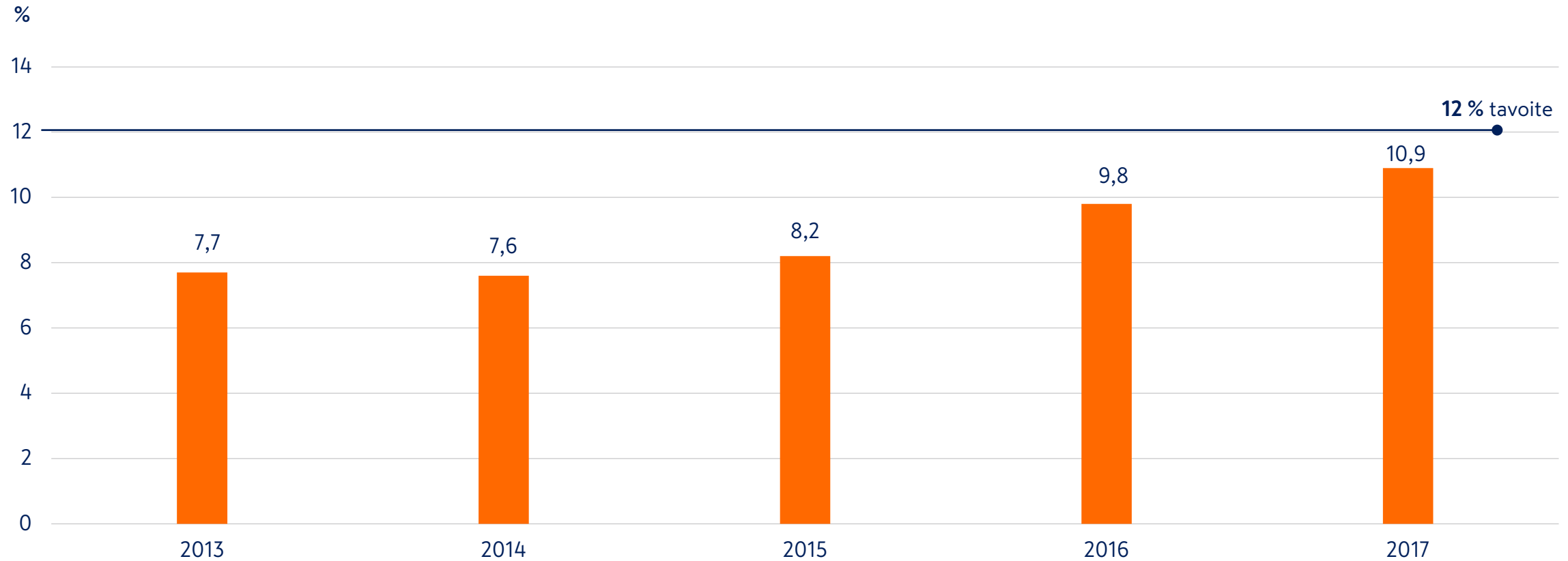
# Vertailukelpoinen liikevoitto 2017



# Vertailukelpoinen sidotun pääoman tuotto



# Vertailukelpoinen oman pääoman tuotto



# Vahva taloudellinen asema

	31.12.2017	31.12.2016
Omavaraisuusaste, %	50,4	48,6
Likvidit varat, M€	398	391
Korolliset nettovelat / käyttökate, liukuva 12 kk	0,3	0,4
Liiketoiminnan rahavirta, M€	302	170



# Päivittäistavarakauppa

# Päivittäistavarakaupan trendit



Laadun ja valikoimien merkitys kasvaa



Hintatietoisuus



Kuluttajakäyttäytyminen yksilöllisempää



Kaupungistuminen ja väestön ikääntyminen



Vastuullisuus



Digitalisaatio

# Päivittäistavarakaupan strategian kulmakivet



Asiakas-  
lähtöisimmät ja  
inspiroivimmat  
ruokakaupat



Suomen laajin  
ja kattavin  
ruokakauppa-  
verkosto



Kaupan alan  
parhaat  
digitaaliset  
ratkaisut



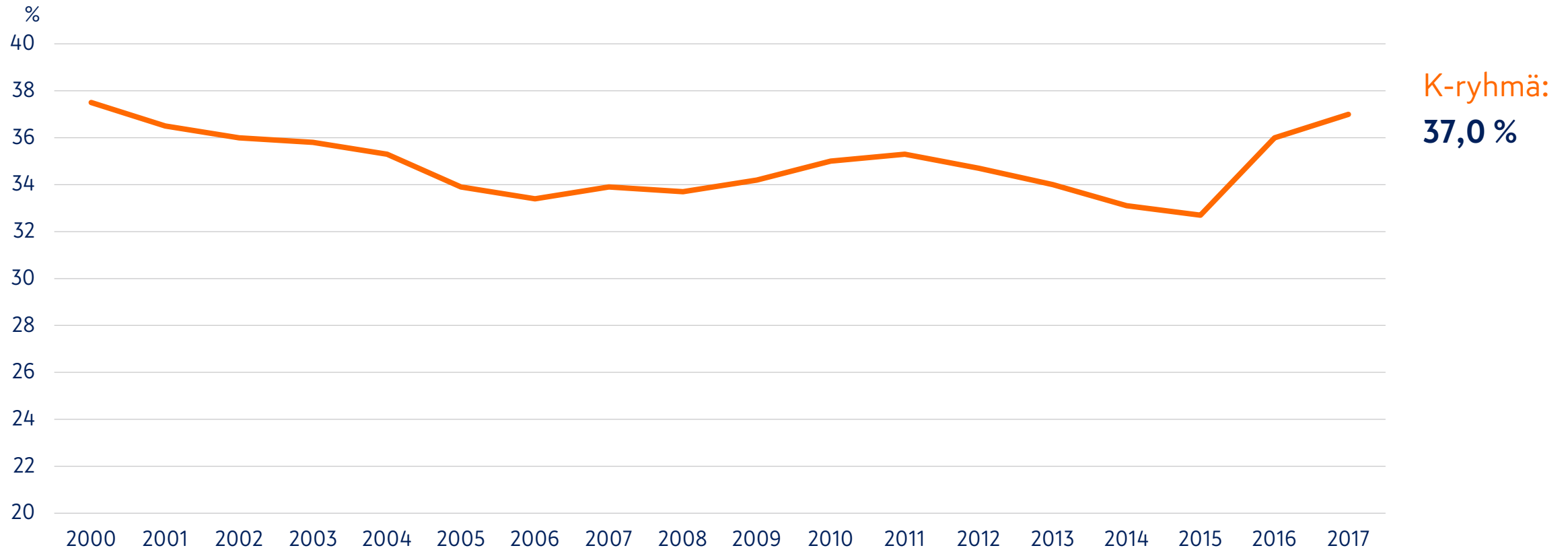
Kauppia-  
yrittäjyyden  
kehittäminen  
kilpailuetuna



Kespron  
liiketoiminnan  
kasvattaminen



# Markkinaosuutemme korkeimmillaan yli 15 vuoteen



Lähde: Nielsen

# Ketjubrändien ja kauppojen uudistus edennyt hyvin

Tavoitteena asiakaslähtöisimmät ja inspiroivimmat ruokakaupat

Kaikkien K-ruokakauppaketjujen brändit uudistettu

Uudistetuilla kaupoilla hyvä myynnin kehitys

**44** kokonaisuudistusta toteutettu

Lähes **80** kauppaa uudistettu

Yli **700** kauppaa uudistettu

**55** asemaa uudistettu

# Suomen Lähikaupan onnistunut hankinta

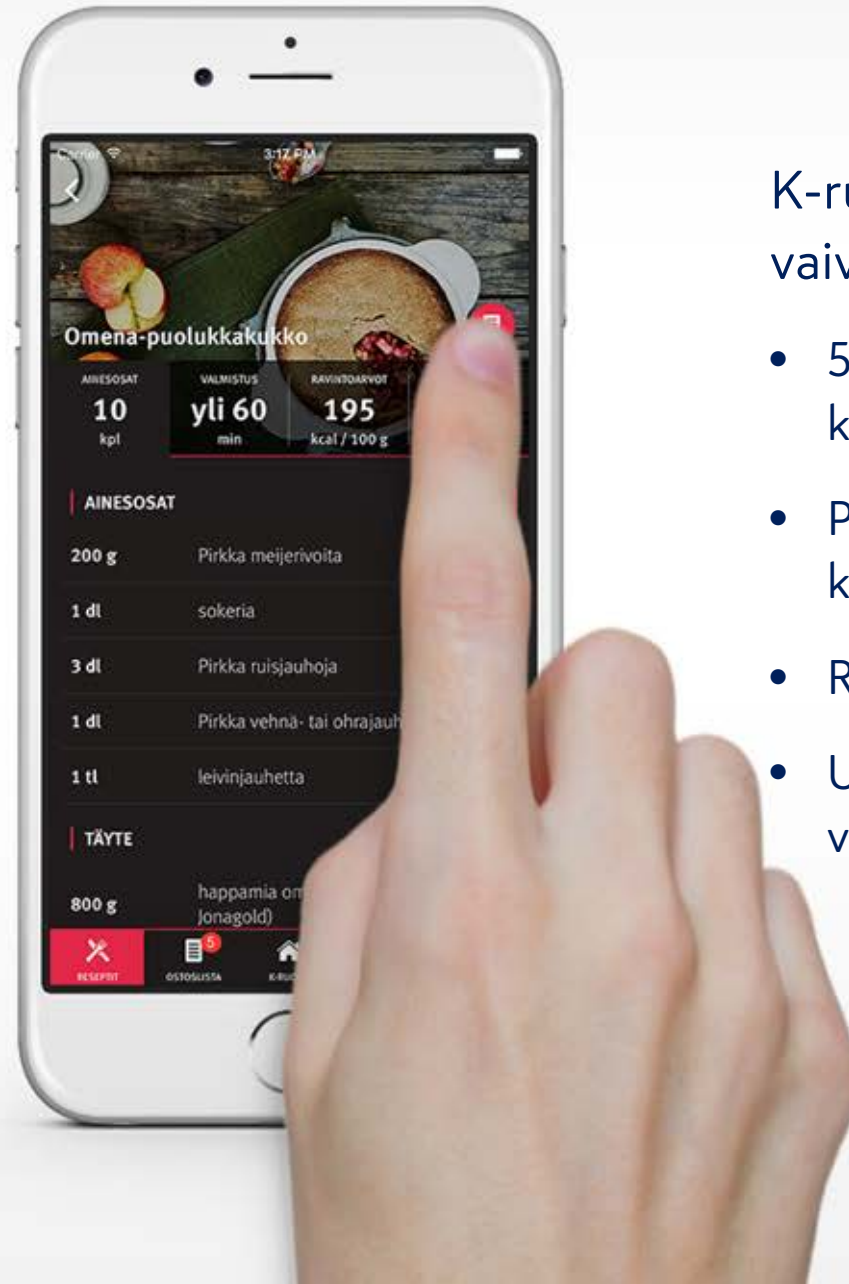
- Kokonaisinvestointi noin 120 milj. €
- Lähes 60 %:n markkinaosuus lähimarkkinassa
- 400 uutta K-Marketia, lisämyyntiä lähes 700 milj. €
- Myynnin kasvu noin 15 %, asiakaspalaute erittäin myönteisiä
- Synergiahyödyt toteutumassa ennakoitua nopeammin
- Kaikki kaupat siirretty kauppiaille kesään 2018 mennessä



# Data ja asiakas- lähtöiset digitaaliset palvelut

## Datan hyödyntäminen

- Kaupan valikoimien rakentamisessa
- Tehokkuuden parantamisessa



## K-ruoka-mobiililla vaivattomuutta ruokaostokseen

- 500 000 kirjautunutta käyttäjää
- Personoidut asiakas-kohtaiset tarjoukset
- Reseptit ja ostoslistat
- Uutena palveluna ruoan verkkokaupan tilaukset

# Uuden sukupolven ruoan verkkokauppa

- Ruoan verkkokaupan myynti kasvoi v. 2017 noin 30 %
- Onnistunut pilotti kahdessa pääkaupunkiseudun K-Citymarketissa
  - Keskiostos viisinkertainen kivijalkaan verrattuna
  - Erittäin korkea asiakastyytyväisyys, NPS 60
- Ruoan verkkokauppa koko maan kattavaksi
  - Tarjolla K-Citymarketin laaja valikoima
  - Kuljetukset tehokkaasti K-kuljetuksella
- Odotamme merkittävää kasvua lähivuosina



# Kauppiasyrittäjyys merkittävä kilpailuetu

Kiinnostus kauppajuutta kohtaan korkealla: Paljon uusia nuoria kauppiaita

Kauppiasyrittäjyyden uudistaminen: Kauppiaille enemmän tilaa omille ideoille

Monikauppamalli: Kyvykkäillä kauppiaille mahdollisuus useampaan kauppaan



# Rakentamisen ja talotekniikan kauppa

# Rakentamisen ja talotekniikan kaupan trendit



Rakentaminen  
ja remontointi  
teknistyy, sääntely  
lisääntyy



Kuluttajat  
ulkoistavat  
rakentamisen  
ammattilaisille



Korjaus-  
rakentamisen  
tarve kasvaa



Uudenlaisia  
palveluita yritys-  
ja kuluttaja-  
asiakkaille



Digitaalisten  
palveluiden  
merkitys kasvaa



# Rakentamisen ja talotekniikan kaupan strategian kulmakivet



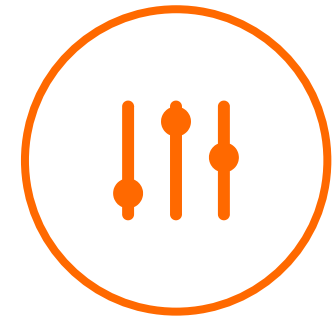
Kannattava kasvu  
valituissa maissa ja  
asiakassegmenteissä



Uudistettu  
asiakaslähtöinen  
organisaatio



Parhaat digitaaliset  
palvelut yritys- ja  
kuluttaja-asiakkaille



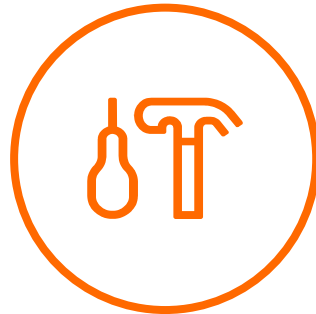
Synergiapotentiaalin  
hyödyntäminen

# Pohjois-Euroopan johtava rakentamisen ja talotekniikan toimija

Teknisen alan ammattilaiset



Rakennusalan ammattilaiset



Kuluttajat



Noin 70 %\*

Noin 30 %\*

\*) Osuus myynnistä

# Hyvä arvонуontipotentiaali tuleville vuosille

Liikevoitto-%



# Onninen kehittynyt vahvasti

Yritysosto vahvistanut merkittävästi Keskon asemaa yritys-asiakaskaupassa



Liikevaihto  
1 571 milj. €



Vertailukelpoinen  
liikevoitto 32,7 milj. €



Merkittävä potentiaali  
kannattavuuden  
edelleen paranta-  
misessa

\*) Vertailukelpoisesti



# Autokauppa

# Autokaupan muutokseen vaikuttavat trendit



Autojen  
yhteiskäyttö ja  
lyhytaikainen  
leasing



Sähköautojen  
määrä kasvaa



Päästöjen ja  
auton käytön  
rajoitukset



Helppo-  
käyttöiset  
monikanavaiset  
palvelut



Itseajavat  
autot

# Autokaupan strategian kulmakivet



Liiketoiminnan kasvattaminen yhteistyössä Volkswagen-konsernin kanssa



Päämiesriippumattoman palveluliiketoiminnan kasvattaminen



Monikanavaisen asiakaskokemuksen kehittäminen

# Vahva tuloskehitys vuonna 2017

- 18,6 %:n markkinaosuus, Suomen selvästi suurin uusien autojen maahantuoja
- Liikevoitto 33,1 milj. euroa, kasvua yli 12 %
- SEAT-liiketoimintojen osto Espoossa, Vantaalla ja Turussa
- Caara.fi-palvelualustan kehitys
  - Vaihtoautojen verkkokauppa
  - Yksityis- ja yrityisleasing





# Erinomainen kehitys Porsche-liiketoiminnassa

- Rekisteröinnit kasvoivat 38 %
- Liikevaihto 55,3 milj. €, kasvua 14 %
- Kannattavuus parani, liikevoitto 5,5 %
- Hyvä kehitys jatkunut myös alkuvuonna 2018





# Vahva uudistuminen jatkuu

# Jatkamme uudistumista

## Perinteiset yritykset

Hitaus

Hierarkinen organisaatio

Fokus nykyhetkessä

Varmistelu



## Tulevaisuuden yritykset

Nopeus

Matala organisaatio

Fokus tulevaisuudessa

Kasvu

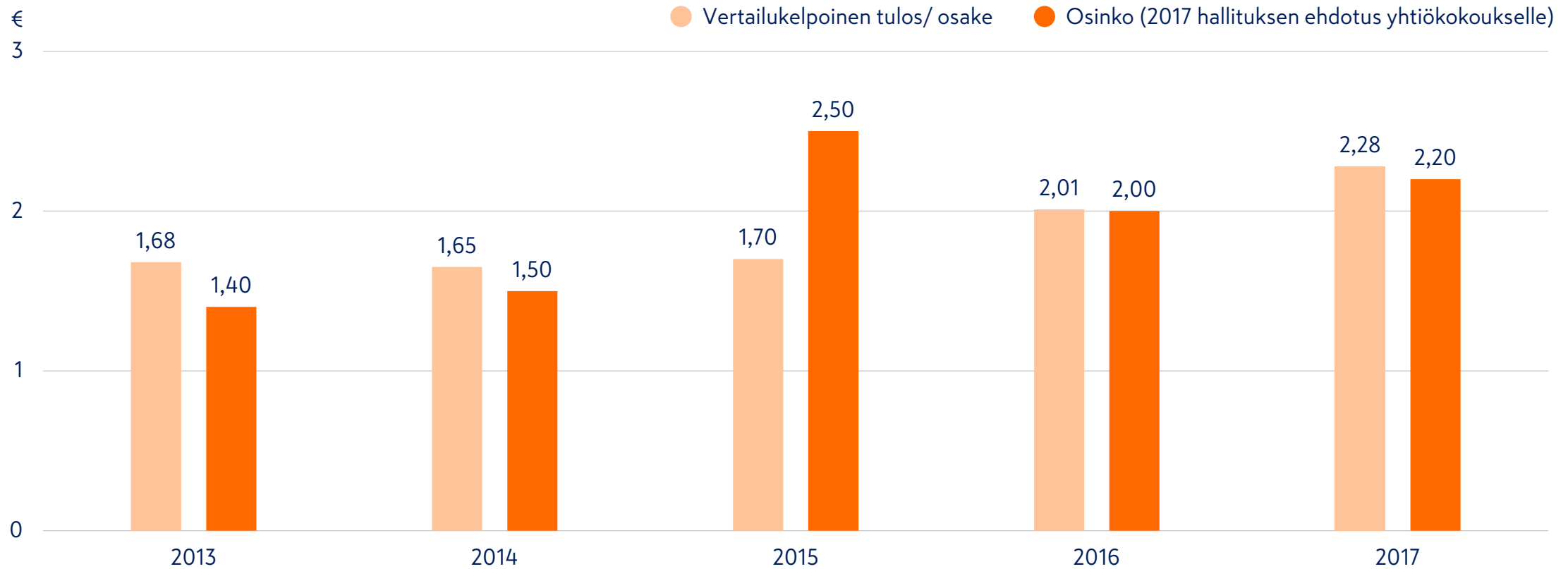
Jatkuva muutos

Vastuullisuus

# Keskeinen tavoite osakasarvon kasvattaminen



# Osinkoehdotus 2,20 €





# Kesko on maailman vastuullisin kaupan alan yritys



Jotta kaupassa  
olisi kiva käydä.